

Revista Centroamericana de Administración Pública

Instituto Centroamericano
de Administración Pública
-ICAP-



27

Tema:

Negociaciones
comerciales

en este número

Las negociaciones comerciales centroamericanas frente a las últimas tendencias de globalización y regionalización del comercio internacional

p. 5

Centroamérica: apertura externa, integración y estrategias comerciales

p. 27

Integración centroamericana y negociaciones comerciales

p. 41

Mecanismos de pago en el proceso de integración: la experiencia europea

p. 57

Resumen sobre la praxis reciente en materia de mecanismos de compensación y pago en Centroamérica

p. 73

El comercio en Centroamérica

p. 85

La adhesión de Honduras al GATT

p. 103

Las experiencias salvadoreñas de negociaciones en el marco del GATT.

p. 109

Política industrial y política comercial de la unión europea: algunas consecuencias nacionales

p. 117

La unión económica monetaria: algunas consecuencias para el Estado

p. 133

Loïc P. Dufresne de Virel

Analiza las actuales tendencias y acciones en el marco del comercio internacional, desde la perspectiva de las negociaciones comerciales en Centroamérica.

Ennio Rodríguez

Delinea algunos elementos centrales en las decisiones a nivel subregional con respecto a las estrategias de comercio exterior de Centroamérica.

Ricardo Monge González

Brinda un resumen de los alcances logrados en materia de integración centroamericana. Hace énfasis en la eliminación de las barreras arancelarias al libre comercio internacional.

Marc Rocca

Presenta en forma detallada los mecanismos de pago que se fijaron en Europa durante el proceso de integración.

Carlos Luis Solórzano

Analiza la necesidad de Centroamérica de aprovechar la operación de mecanismos financieros ahorradores de divisas, en el pago del comercio internacional.

Rethelny Figueroa

Presenta datos estadísticos concernientes a las exportaciones intrarregionales e internacionales.

Oscar A. Núñez Sandoval

Relata las negociaciones de Honduras durante el proceso de adhesión al GATT.

Francisco Sorto

Sintetiza el proceso de adhesión de El Salvador al GATT.

Marc Rocca

Analiza las políticas industriales y comerciales así como sus consecuencias en la Unión Europea.

Marc Rocca

Presenta el caso europeo, como ejemplo de integración. Detalla las incidencias de las economías de los países que conforman la Unión Europea.

Revista Centroamericana de Administración Pública

Número 27
Julio-Diciembre 1994

◆ Director
Hugo Zelaya Cálix

◆ Editora
Rethelny Figueroa de Jain

◆ Comité Editorial
Rethelny Figueroa de Jain/Victoria
Eugenia Pérez L./Jorge Fonseca/
Edwin Aguilar/Ramón Rosales

◆ Coordinación Programa Editorial
Rethelny Figueroa de Jain

◆ Departamento de Publicaciones
Efraín Quesada Vargas

● Para suscripciones, canje y solicitudes, escribir a Revista Centroamericana de Administración Pública, ICAP. Apartado 10.025-1000, San José, Costa Rica, C.A. Fax: (506) 225-2049.

● Esta publicación ha sido impresa en el Departamento de Publicaciones del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, en el mes de diciembre de 1994.

La visión cosmopolita de la actividad económica es una realidad práctica que condiciona el triunfo o el fracaso de las políticas macro y microeconómicas. Esto ha obligado a reflexionar intensamente sobre los conceptos y estrategias nacionales en el marco de modelos de economía abierta.

Las relaciones comerciales de Centroamérica con el resto del mundo no se escapan a esta realidad y enfrentan una coyuntura particularmente dinámica de la economía internacional. Esto se ve claramente reflejado en la multilateralización de muchos de los

sectores de comercio exterior, que van desde la agricultura y los textiles, hasta temas como el comercio de servicio, la inversión y la propiedad intelectual.

Paralelamente, estamos en presencia de un fenómeno que ha ido evolucionando con rapidez en las relaciones comerciales internacionales, que es la conformación de bloques económicos regionales. Basta citar el caso del Mercado Unico Europeo, el Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos, Canadá y México, la relación cada vez más estrecha entre el Japón y el Sudeste Asiático, el horizonte que ofrece la iniciativa para las Américas, ALCA y la Integración Centroamericana, entre otros.

Estas manifestaciones han determinado la necesidad para los países del área de prepararse para negociar en un mundo comercial organizado de forma diferente, en el cual coexisten negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales, que permiten a los países tener acceso a los instrumentos necesarios para buscar mejores

oportunidades de nuestros productos en otros mercados.

Esta nueva actitud de los países centroamericanos frente a las opciones de política económica en general y comercial en particular, compele a negociar como condición *sine qua non* para surgir en un proceso de desarrollo comercial. En este proceso se generan nuevos temas y problemas en relación a una mayor participación en el sistema internacional del comercio.

Resulta evidente que los países del istmo centroamericano han emprendido acciones en este sentido. Las lecciones derivadas son múltiples y de alto valor para toda la región. Es claro también, que para capitalizar estas enseñanzas, requerimos hacer un esfuerzo sustantivo de análisis, reflexión y capacitación, con el cual el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, está plenamente comprometido, ofreciendo en esta oportunidad una selección de trabajos que se prepararon para discutir las alternativas de negociación comercial.

Revista Centroamericana de Administración Pública

- ◆ La Revista Centroamericana de Administración Pública es una revista abierta a todas las corrientes del pensamiento administrativo que aboga por el desarrollo de la disciplina en Centroamérica.
- ◆ Esta publicación es editada cada seis meses por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, organismo intergubernamental al servicio de la región centroamericana con sede en San José, Costa Rica.
- ◆ Los artículos que publica son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y no traducen necesariamente el pensamiento del ICAP.
- ◆ La revista permite la reproducción parcial o total de sus trabajos a condición de que se mencione la fuente.

INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION PUBLICA – ICAP

Apartado 10.025-1000, San José, Costa Rica, C.A. Fax: (506) 225-2049

Teléfonos: 234-1011 / 225-4616. Centro de Docencia: 253-4059 / 253-2287. Imprenta: 224-2666

Las negociaciones comerciales centroamericanas frente a las últimas tendencias de globalización y regionalización del comercio

Loïc P. Dufresne de Virel**

internacional*¹

EL ARTICULO ANALIZA LA REALIDAD ACTUAL, TENDENCIAS Y ACCIONES EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES, SUS CAUSAS Y SUS EFECTOS EN CENTROAMERICA.

Introducción

El 15 de setiembre de 1993, después de siete años de lo que fue sin duda la ronda más difícil de negociaciones desde el establecimiento del GATT en 1947, los 117 países miem-

bros, entre ellos los Estados Unidos de América y la Unión Europea, aprobaron el tratado comercial más ambicioso en la historia del comercio internacional. El acuerdo, finalmente firmado por los ministros de los 124 países participantes en el Acta Final de la Ronda Uruguay celebrado en la ciudad de

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Ad-

ministración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Experto regional para Centroamérica del Programa TRAINFORTRADE, Training in the field of Foreign Trade, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD.

1. Las opiniones expresadas en este documento no son necesariamente las de la UNCTAD o de la Unión Europea.

Marrakech, Marruecos, en abril de 1994, no constituye en sí un tratado de libre comercio, sino más bien un convenio marco a favor de la liberalización del comercio internacional, base para múltiples negociaciones y acuerdos ulteriores, bi o multilaterales entre diferentes socios comerciales miembros del convenio general.

Apenas un mes antes, el 17 de noviembre de 1993, la Cámara de Representantes había sellado el destino del Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, con la ratificación del mismo por 234 votos contra 200, lo que también había constituido un buen augurio para la culminación exitosa de la Ronda Uruguay.

El primero de enero de 1993, la Comunidad Europea había concretado un paso significativo de su proceso de integración, con el nacimiento del Mercado Unico Europeo, espacio de libre circulación de los bienes, servicios y personas.

Estos son sólo tres ejemplos de muchos otros de las tendencias actuales del comercio mundial. Tendencias llenas de esperanzas y al mismo tiempo de contradicciones internas... Esperanzas, porque todos reconocen que el establecimiento de convenios globales, particularmente los acuerdos del GATT, tienden a favorecer el aumento de la riqueza mundial. Contradicciones, porque la regionalización del comercio puede interpretarse como la creación de zonas de poderes, propicias para fomentar posiciones proteccionistas. Sin embargo, el libre comercio en gran escala, los progra-

mas de privatización, la globalización de los mercados y la creación de bloques comerciales regionales, son los principales elementos que surgen de las modificaciones que han afectado en las últimas décadas a la economía mundial, sobre los cuales vamos a referirnos más detalladamente a continuación.

En primer lugar, trataremos de determinar los elementos más significativos de las últimas tendencias del desarrollo del comercio internacional. Eso nos conducirá a abordar temas tales como las relaciones de fuerza y poder, los tratados de libre comercio y la "desconexión" entre el mundo productivo y el mundo financiero. En segunda instancia, analizaremos la situación de Centroamérica, su grado de integración en el ambiente internacional, así como las implicaciones que pueden tener para los países del área, los tratados más importantes que han sido firmados recientemente, como los acuerdos del GATT y el NAFTA. Para concluir, intentaremos definir algunas directrices y pautas que pueden ser de utilidad para las próximas rondas de negociación a realizarse, sean éstas bilaterales o multilaterales.

Tendencias actuales del comercio internacional

El mercado mundial bajo influencia

Existe en economía una regla fundamental, base de muchos modelos

de previsión a largo plazo, según la cual la confrontación entre la oferta y la demanda tiende a gobernar los grandes equilibrios mundiales. Si esto puede explicar las principales tendencias de fondo de la economía mundial, no hay que reducir el mercado mundial a una feria donde se enfrentan los principales poderes del mundo, como estados y transnacionales. Se debe de combinar este enfoque con una visión del mercado mundial como un sistema de leyes a favor del libre comercio, para lograr entender las tendencias y fuerzas que dominan el comercio internacional.

El aspecto más espectacular de la evolución global del comercio internacional es la rapidez de su crecimiento. Los intercambios internacionales crecen notablemente más rápido que la producción, tanto desde un punto de vista global como en cada país. En los principales países, la fracción de la producción nacional dirigida hacia el mercado exterior no deja de aumentar. Uno de cada cuatro asalariados en Francia, por ejemplo, trabaja para la exportación. Cada economía nacional se encuentra entonces cada día más dependiente de la "economía-mundo". Dos relaciones permiten medir la amplitud de este fenómeno, a saber, el coeficiente de apertura, que es la relación entre las exportaciones y el PIB, y el coeficiente de dependencia, o sea la relación entre las importaciones y el PIB. El primero expresa la dependencia del país considerado en relación con los mercados externos, mientras el segundo mide la dependencia del país

en relación con los suministros adquiridos en terceros mercados.

El Cuadro 1 indica claramente que la participación en el comercio internacional de los países centroamericanos es, primero, casi insignificante, o sea que Centroamérica representa menos del 1% del comercio mundial, y segundo, que esta participación se traduce más en importaciones que en exportaciones, lo cual provoca un problema crónico de balance comercial negativo. Sin embargo, la relación entre las exportaciones y el PIB es en general más alta para estos países que para otras economías líderes desde el punto de vista comercial, probablemente porque las exportaciones de productos básicos son un elemento constitutivo esencial del PIB o porque los Estados Unidos o Japón cuentan con un mercado interno fuerte, de alto poder adquisitivo.

En cuanto a su evolución, hasta 1970 el auge del comercio internacional de los países industriales ha sido más fuerte que el de los países en desarrollo y ha dado como resultado una "marginalización" de los países del tercer mundo. Su participación en el comercio mundial disminuyó de manera regular, del 27.5% en 1952 hasta el 17.5% en 1970. Esta tendencia se reversó en los años setentas, como consecuencia de las crisis petroleras y de las alzas en los precios de los productos básicos, lo que permitió a los países en desarrollo recuperar, a finales de los años setentas, la posición que ocupaban en 1950. Sin embargo, dicha progresión se debió principal-

CUADRO 1
CENTROAMERICA: PARTICIPACION EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL - 1992
Miles de millones de US\$

	PIB	Export.	X/PIB	Import.	I/PIB	(X+I)/PIB
EE.UU.	5951.00	447.50	7.52%	553.70	9.30%	16.82%
México	283.70	27.50	9.69%	48.10	16.95%	26.65%
Francia	1303.40	235.80	18.09%	253.00	19.41%	37.50%
Alemania	1695.90	429.40	25.32%	408.30	24.08%	49.40%
Japón	3509.80	339.60	9.68%	233.10	6.64%	16.32%
Chile	33.20	10.00	30.12%	10.23	30.81%	60.93%
Guatemala	9.76	1.07	10.98%	2.46	25.25%	36.23%
El Salvador	5.70	0.6	10.53%	1.71	29.93%	40.46%
Honduras	3.94	0.80	20.33%	1.05	26.56%	46.89%
Nicaragua	1.9	0.23	12.12%	0.80	42.07%	54.19%
Costa Rica	6.40	1.83	28.65%	2.46	38.40%	67.05%
Panamá	5.25	4.60	87.55%	6.27	119.34%	206.89%

Fuente: *L'Etat du Monde 1994.*

mente a la contribución de los países exportadores de petróleo. Después de 1980, se observó una nueva regresión con la caída de precios de las materias primas, las cuales alcanzaron entre 1991 y 1992 los niveles más bajos del siglo XX. Dicho retroceso se encuentra acentuado en el istmo centroamericano por situaciones conflictivas, lo cual explica la reducción notable del 35% en la participación de América Central en el comercio internacional entre 1980 y 1990.

Globalmente, los países industrializados realizan hoy un 72% del comercio mundial, dejando un 23% a los países del "Sur" y un 5% a los países

en transición (ex-socialistas). Un análisis más detallado revela la alta densidad de los intercambios entre países industrializados, ya que cerca del 75% de sus exportaciones están destinadas a otros países del "Norte", contra un 25% con destino a los países del "Sur". El comercio "Norte-Norte" constituye entonces el "núcleo duro" del comercio mundial, lo cual se ve ahora más acentuado con la quiebra total del modelo de economía planificada de los países socialistas, lo que se ha traducido en una reducción importante de su participación en el comercio mundial: 5% actualmente contra el 10% en los años ochentas. De hecho, el derrumbe

del comercio recíproco no ha sido compensado aún con la apertura comercial hacia el "Oeste".

Pero estas evoluciones de los países o grupos de países esconden las realidades del mercado internacional, caracterizado esencialmente por especializaciones fuertes y relaciones de dominio. En este sentido, la composición por productos de los intercambios es reveladora. Con todos los matices o precisiones del caso, se puede decir que los países en desarrollo son "hiper-especializados", y que esta especialización corresponde a la exportación de productos básicos.

La "hiper-especialización" de los países en desarrollo contrasta con la especialización difusa de los países industriales. Muchos de los primeros obtienen casi la totalidad de sus ingresos a partir de la exportación de un pequeño número de productos básicos, los cuales en algunos casos se reducen solamente a uno. Ejemplos de esta dependencia son los países árabes con el petróleo, Zambia con el cobre, Cuba con el azúcar, etc. Se puede afirmar que dos tercios de los países en desarrollo dependen directamente de la exportación de dos o tres productos básicos. Varios estudios de la UNCTAD han demostrado que aquellos países en desarrollo que habían logrado diversificar sus exportaciones y disminuir sus grados de dependencia, habían obtenido los mejores índices de crecimiento en los últimos años, con la excepción clásica de los países dedicados casi exclusivamente a la exportación de petróleo. Por el contrario,

las exportaciones de los países industrializados, ampliamente diversificadas, consisten de intercambios recíprocos de productos similares: cada uno exporta e importa una gran cantidad de productos similares.

Dicha hiper-especialización está también muy marcada en el sector primario, ya que los países en desarrollo son, tradicionalmente, productores y exportadores de productos básicos. A finales de los años ochentas, las materias primas representaban más del 50% de las ventas de los países en desarrollo a los países industrializados, mientras éstos aparecen especializados en los productos manufacturados, los cuales representan más del 80% de los flujos comerciales "Norte-Sur". Sin embargo, hay que complementar esta descripción esquemática de la división de trabajo entre el "Norte" y el "Sur". Aunque sean principalmente productores primarios, los países en desarrollo no tienen el monopolio de la producción y exportación de productos básicos. Estados Unidos, la ex-URSS y Canadá son los principales productores y exportadores de productos primarios, tanto en el sector minero como agrícola. Son también, por sus niveles de consumo, los principales importadores de los mismos. No obstante, los productos básicos representan una pequeña parte de las actividades de producción y exportación de los países desarrollados, lo que constituye una situación opuesta a la de los países en desarrollo. Philippe Chalmin, especialista francés en comercialización de productos básicos, lo resume de la si-

guiente manera: *“Los productos básicos son importantes para los países en desarrollo, mientras que los países en desarrollo no son importantes para los productos básicos.”*

Los países centroamericanos parecen haber captado e integrado esta idea en sus políticas comerciales, tal vez en grados diversos. Todos han tratado de diversificar sus exportaciones, y si el café o el banano siempre juegan un papel primordial en las exportaciones, cabe señalar la importancia de otros productos, tales como frutas, hortalizas, etc. De igual manera, se ha buscado por medio del desarrollo de zonas francas, incentivar el desarrollo industrial del área. El “Norte” ya no tiene el monopolio de producción de productos manufacturados. Desde hace aproximadamente veinte años, se observa un aumento notable en las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo. Estadísticamente, la contribución de los productos manufacturados en las exportaciones de los países en desarrollo ha aumentado de un 7% en 1960 hasta un 14% en 1970, para alcanzar un 52.5% en 1990. Al principio de la década de los noventas, los países en desarrollo se han convertido en exportadores globales de productos manufacturados. De ahí aparece la opinión generalmente aceptada de la existencia de una nueva división internacional del trabajo: el tradicional intercambio de productos básicos contra productos manufacturados ha sido sustituido por una orientación de los países en desarrollo hacia las actividades industriales

que requieren mucha mano de obra, mientras que los países desarrollados enfocan sus actividades industriales hacia los sectores de alta tecnología y alto valor agregado. Este fenómeno, que se refleja de una manera muy global en las cifras, se limita a una docena de países asiáticos y latinoamericanos, entre los cuales los cuatro “dragones” (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur) representan dos tercios de las exportaciones de productos manufacturados del tercer mundo.

La industrialización a que me refería solamente concierne a algunos países. En su mayoría, los países en desarrollo siguen especializados en la producción y exportación de productos básicos. No obstante este fenómeno afecta fuertemente a los países industrializados, los cuales tienen que competir con los nuevos países industrializados, lo que les ha obligado a abandonar ciertas actividades, como la construcción naval, y modernizar o reubicar otras actividades, como la manufactura textilera. Estas estrategias de reubicación diseñadas por empresas transnacionales han constituido el motor de la industrialización reciente de los países en desarrollo. Dichas empresas controlan una porción muy importante de las exportaciones de estos países, como es el caso de Singapur, en donde este control alcanza el 90%.

Considerar el comercio internacional como un comercio entre naciones es entonces una simplificación abusiva. Los intercambios internacionales

proviene de centros de poder y decisión, entre los cuales las firmas transnacionales juegan un papel cada día más fuerte. Las cifras siguientes nos indican la fuerza del dominio que ejercen estas empresas sobre la producción y el comercio mundial. El monto acumulado de las inversiones exteriores directas de empresas norteamericanas ha aumentado de 7.2 miles de millones de dólares en 1946 a 450 miles de millones de dólares en 1991. En 1992, el volumen de negocios de General Motors, primera empresa industrial mundial, era superior al Producto Nacional Bruto, PNB, de Austria, Finlandia o Dinamarca. El volumen de negocios de Ford, cuarto rango mundial, era superior al PNB de Noruega, y aproximadamente equivalente al de Portugal y Grecia juntos. Más significativo aún es el volumen de negocios global de General Motors, Royal Dutch-Shell y Exxon, probablemente las tres empresas industriales más grandes del mundo, el cual era superior en 1992, al PNB de la China. Las empresas transnacionales controlan un 60% de la producción industrial de Canadá, Brasil o Colombia. Las 35.000 empresas transnacionales y sus 147.000 subsidiarias registradas mundialmente realizan un volumen de negocios equivalente a la mitad del PNB mundial. Las primeras 350 representan un 28% del PNB de los países con economía de mercado, desarrollados o no, y proporcionan un cuarto de los empleos industriales de los países desarrollados. Hoy, el 30 % del comercio mundial es un comercio cautivo, o

sea que consiste en un intercambio entre una casa-matriz y sus subsidiarias. Esta forma de comercio representa la mitad del comercio exterior de los Estados Unidos, y con un sentido más amplio, el comercio transnacional, en el cual está involucrado al menos un miembro de una transnacional, representa más del 90% del comercio exterior de los Estados Unidos.

Las características principales de las relaciones comerciales "Norte-Sur" se pueden resumir en consecuencia de la siguiente manera:

- contraste de las especializaciones;
- contribución importante de los países desarrollados a la producción y al comercio mundial de productos básicos;
- dependencia global de los países industrializados, importadores netos de muchas materias primas provenientes del tercer mundo;
- participación fuerte de las firmas transnacionales en la producción y comercialización de los productos básicos de los países en desarrollo.

Esta configuración es muy importante, ya que explica las relaciones de fuerza presentes, e impone la siguiente conclusión: la estructura de los intercambios entre el "Norte" y el "Sur" no es neutra, sino que modifica las relaciones de poder a favor de los países industriales, principales proveedores y clientes de los países en desarrollo, y al mismo tiempo sus principales competidores en los mercados de produc-

tos básicos. La estructura de los intercambios y la especialización explican la vulnerabilidad externa de los países en desarrollo, y la debilidad de su poder adquisitivo en los mercados internacionales. Todo pareciera indicar que si no dependieran tanto de unos pocos productos de exportación, si no estuvieran tan subordinados al mundo industrial para sus compras y sus ventas, si no estuvieran tan supeditados a las compañías transnacionales para la comercialización de sus productos, etc., la posición de los países en desarrollo, en el tablero del juego económico, sería más fuerte. Esto constituye la mejor ilustración del hecho de que las relaciones de fuerza, en lugar de "caer del nido", están estructuralmente determinadas. El interrogante básico reside entonces en la manera de enfrentar y tratar con las estructuras de los intercambios internacionales. No existe ningún mecanismo, en el campo del comercio internacional, que no sea determinado por las estrategias de "grupos activos", tales como los Estados y las transnacionales, por sus habilidades de negociación y sus capacidades de retorsión. Se debe cambiar la representación de las "relaciones internacionales", e incluir el papel dominante de las transnacionales, dejando de hablar del comercio internacional como si las naciones fueran sus únicos actores. No se puede seguir estableciendo estrategias sobre los esquemas usuales que consideraban a la nación como un espacio protegido, con fronteras que prohíben los movimientos de capi-

tales y mano de obra. El economista francés Lionel Stoleru, en 1987, definió las políticas económicas como el resultado de una ambición internacional sometida a coacciones nacionales.

Sin embargo, no se debe menospreciar el papel del estado, ya que la diversidad de las prácticas comerciales restrictivas o proteccionistas, así como las formas atípicas de comercio como el trueque, atestiguan el papel otorgado al Estado en el campo del comercio internacional. Además, con la posición dominante de las firmas transnacionales, hay que abandonar los esquemas usuales de competencia pura y perfecta, y pensar en una nueva definición e implementación de las políticas económicas y comerciales. En este juego tan complejo de alianzas y conflictos, de coacción y cooperación, las negociaciones comerciales y los acuerdos de libre comercio constituyen un elemento clave, que estudiaremos a continuación.

El desarrollo de los convenios de libre comercio

Como se menciona en la introducción, 1993 ha sido un año muy especial para los convenios comerciales a nivel internacional, especialmente con la aprobación del NAFTA y la conclusión de la Ronda Uruguay. Dedicaremos más adelante una sección a las implicaciones del GATT para Centroamérica, por lo que vamos a enfocar la presente sección a los convenios comerciales bi y multilaterales actual-

mente vigentes en Centroamérica, y extender el tema a otros convenios regionales cuyo impacto sobre las economías locales no puede ser ignorado.

Históricamente, los convenios comerciales han constituido para los países centroamericanos, un medio para superar las restricciones impuestas por la pequeñez de los mercados internos. Tal consideración, en los años sesentas, tenía validez para los demás países de la región, y en aquella época se concretaron cuatro acuerdos regionales, a saber:

- La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), establecida en 1960, integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, reemplazada en 1980 por la ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración.
- El Mercado Común Centroamericano, MCCA, establecido en 1960 e integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- La Asociación de Libre Comercio del Caribe, establecida en 1965 y reemplazada en 1973 por la Comunidad del Caribe, CARICOM, en la cual participa Belice.
- El Pacto Andino, fundado en 1969, con la participación inicial de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

Todas estas tentativas de integración comercial han fracasado, después de un lanzamiento prome-

tedor, en los años ochentas, por no haber logrado alcanzar un tamaño crítico y no haber diseñado a tiempo los mecanismos institucionales adecuados para resolver disputas y remediar incumplimientos.

A fines de 1980 renació una era integracionista, con una propuesta diferente, buscando la inversión extranjera como fuente de capitales, y orientada hacia el exterior, con un enfoque liberal y competitivo. Dentro de este esquema resucitaron el Pacto Andino, con una espina dorsal conformada por el proceso de liberalización comercial recíproca entre Colombia y Venezuela, y el Mercado Común Centroamericano, con el establecimiento de una zona de libre circulación de bienes producidos en la región. Inspirado por el desarrollo de la Comunidad Europea, se agregó a esta tendencia el MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, como ampliación de una serie de tratados bilaterales firmados entre Argentina y Brasil, los cuales constituyeron la base de uno de los convenios multilaterales más exitosos de los últimos años en la región. De hecho, este acuerdo va más allá de la creación de una unión aduanera, caracterizada por la definición de un arancel exterior común y la supresión de las barreras tarifarias y no tarifarias, ya que contempla, al igual que la Comunidad Europea, la armonización de políticas macroeconómicas.

Estos convenios constituyen tal vez los pasos iniciales hacia un área de libre comercio hemisférico, considerado por algunos economistas como

la meta final del proceso de liberalización del comercio en la región. Sin embargo, ningún acuerdo parece tener tanto impacto como el tratado de libre comercio firmado entre Canadá, los Estados Unidos de América y México. De hecho, los demás países latinoamericanos están casi todos considerando o pidiendo su entrada en el NAFTA, no tanto para obtener nuevas ventajas tarifarias —muchos ya gozan de tarifas preferenciales y otros arreglos favorables de manera bilateral con los EE. UU.— sino para compensar la pérdida de competitividad entre ellos mismos y México, que se encuentra actualmente en una posición de prominencia como puerta de entrada a Norteamérica. Todos consideran que, con su participación en el NAFTA, México lleva una ventaja primordial, principalmente en el campo de atracción de inversiones, y anticipan una redistribución de los flujos de capitales a favor de México. El presidente Clinton ha mencionado que estudiaría favorablemente las solicitudes de ingreso al tratado, particularmente en su discurso después de la aprobación por la Cámara de Representantes, diciendo *“tenderé mi mano a las otras democracias latinoamericanas orientadas al mercado para pedirles que se sumen a este gran pacto americano, el cual creo que ofrece mucha esperanza para nuestro futuro”*. No se sabe cuándo se presentará la oportunidad, pero es muy probable que transcurrirá un tiempo razonable antes de que los Estados Unidos estén en condiciones de abrir, con sus colegas del NAFTA, ne-

gociaciones con otros países como Chile o los del MERCOSUR, los cuales han pedido que se considere su adhesión. Cabe señalar, con respecto al NAFTA, que el hecho de tener acuerdos comerciales bilaterales con México, como es el caso de Chile, Colombia, Costa Rica y Venezuela, no abre la puerta al mercado norteamericano, ya que la libre circulación de las mercancías y bienes implica cumplir con normas de origen muy estrictas.

A nivel centroamericano, Costa Rica es sin duda el país que más ha trabajado en el campo de convenios y tratados comerciales, generalmente de carácter bilateral, por lo que su posición dentro del esquema de integración ha sido bastante criticada y cuestionada por sus vecinos. Consecuencia de la Declaración de Tuxtla Gutiérrez, firmada en enero de 1991, y del “Acta y Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamérica”, el convenio de libre comercio con México firmado por el presidente Calderón, aparece como el punto culminante de estos procesos de negociaciones bilaterales, aunque no haya sido ratificado aún por la Asamblea Legislativa de Costa Rica. Sin embargo, si no se puede cuestionar la labor realizada por los grupos de negociadores, si vale la pena preocuparse por el grado de preparación del país frente a un socio comercial cuyas capacidades de inversión, de producción y consumo son infinitamente mayores. Dejar fuera del marco del convenio los sectores en los cuales se siente que el país no puede competir

no constituye una solución viable a largo plazo. El establecer toda una serie de restricciones y excepciones hace también que se pueda dudar del verdadero alcance del convenio. Antes de arriesgarse a negociar convenios con socios poderosos, podría resultar conveniente y útil dar a la región centroamericana mayor credibilidad y potencia comercial, al dinamizar y finalizar un proceso de integración económica, caracterizado por un crecimiento acentuado del comercio regional.

Centroamérica podría, entonces, negociar globalmente con sus vecinos inmediatos, México, Colombia y Venezuela, un convenio de libre comercio G3-CA. Los países considerados ya

han hecho propuestas en este sentido a sus socios centroamericanos.

De hecho, como lo podemos notar en el Cuadro 2, las características básicas de Centroamérica, considerada en su globalidad, son bastante semejantes con las de países como México, Venezuela, Colombia o Chile. Por el contrario, las economías de los Estados Unidos de América y México son bastante diferentes, y sin embargo, estos dos países han logrado concretar un acuerdo de libre comercio realmente increíble.

Por lo tanto, se puede afirmar entonces que no es necesario tener índices económicos o de desarrollo

CUADRO 2
CENTROAMERICA: INDICES ECONOMICOS BASICOS
1992

	PIB Millones US\$	Población Millones	PIB/hab US\$
EE UU	5.951.000	255.2	23.319
México	283.700	88.2	3.217
Venezuela	60.460	20.2	2.993
Colombia	45.083	33.4	1.350
Chile	33.200	13.6	2.444
Costa Rica	6.401	3.2	2.000
El Salvador	5.697	5.4	1.055
Guatemala	9.755	9.7	1.006
Honduras	3.935	5.5	715
Nicaragua	1.897	4.0	475
Panamá	5.254	2.5	2.100
CA	32.939	30.3	1.087

Fuente: *L'Etat du Monde 1994.*

similares para poder entrar exitosamente en un juego de libre comercio. Sin embargo, el ejemplo de la Unión Europea refleja la necesidad de armonizar las situaciones y capacidades de los diferentes actores, al igual que lo que ocurre con el MERCOSUR. De no ser así, siempre existiría una inquietud muy fuerte acerca de los verdaderos objetivos del socio más poderoso, y sus obligaciones de cooperación con los menos desarrollados.

La explosión de la esfera financiera

Si bien es cierto que el comercio mundial ha conocido un fuerte desarrollo en las últimas décadas, existe un sector de la economía que ha conocido, a nivel mundial, más que un desarrollo, una verdadera explosión: los servicios financieros. Esta se explica de forma muy clara ante la necesidad que tienen los operadores comerciales de realizar pagos en varias divisas, conseguir financiamiento, créditos, etc., lo cual ha conducido a un crecimiento explosivo del sector financiero. Así, durante los años ochentas, los intercambios diarios de divisas alcanzaban 500 a 600 millones de dólares, o sea 8 a 10 veces el valor de las transacciones comerciales mundiales. En 1993, estos mismos intercambios superaron los 2000 millones de dólares por día. Vale la pena destacar que las transacciones relacionadas con las exportaciones de bienes y servicios

representan menos del 2% de este total.

Esta expansión de las finanzas mundiales se ha realizado por medio de nuevos productos, nuevas reglas de juego. Constituye ahora una nueva esfera de actividad con sus propias reglas y sus propios actores. La globalización financiera es el resultado de la unificación de varios mercados que conforman hoy una entidad integrada, consecuencia de un movimiento en tres direcciones, conocidas con tres neologismos: “descompartimentación”, “desregulación” y “desintermediación”. La descompartimentación se refiere a la supresión de las fronteras entre mercados nacionales, pero también entre mercado de divisas, mercado monetario y mercado de capitales a largo plazo. Hoy, el inversionista busca el mejor rendimiento, o sea que procede a arbitrar entre divisas e instrumentos, colocando sus fondos en acciones, bonos, contratos a futuro u otros instrumentos financieros derivados. Estos mercados inicialmente distintos, se han convertido en componentes de un mercado financiero global y mundial. La desregulación corresponde a la ola de liberalización de los movimientos de capitales, tanto en los Estados Unidos como en Europa, e incluso en Japón. Los capitales gozan ahora de una casi total movilidad geográfica, pero también interna, por la gran sustituibilidad de los activos financieros entre ellos. El tercer elemento de esta globalización financiera lo constituye la desintermediación, con la cual se ha logrado facilitar las emisio-

nes de títulos, lo que ha permitido “transformar” grandes cantidades de préstamos (particularmente las deudas de los países en desarrollo) en títulos negociables en los mercados secundarios.

Se puede decir que la integración financiera se caracteriza por una doble unidad de tiempo y ubicación: el mercado financiero funciona las 24 horas al día, y los mercados están todos interconectados, hasta tal punto que es factible compensar la compra de un contrato a futuro hecha en Singapur durante la noche, con la venta del mismo en Chicago al día siguiente. El progreso tecnológico hace también posible que el mercado funcione sin atrasos en la transmisión de información, en donde todos los actores se benefician de un acceso en tiempo real. Las consecuencias positivas y negativas de tal globalización son difíciles de determinar, por la naturaleza dinámica y compleja del sistema, pero se pueden mencionar varios elementos, usualmente considerados en contra de la globalización:

- desconexión entre la esfera real, el mundo tangible de las transacciones comerciales, y la esfera financiera;
- desarrollo de las operaciones especulativas;
- aumento de los riesgos de turbulencia y de la inestabilidad mundial.

En primer lugar, no hay que olvidar los elementos globalmente favorables del desarrollo de las finanzas interna-

cionales para cada país. Facilitó el acceso a nuevas formas de ahorros y financiación, estuvo al inicio de muchas operaciones de fusión o adquisición, y permitió solucionar parcialmente la crisis de la deuda del tercer mundo y “limpiar” los balances de situación de muchos bancos comerciales norteamericanos.

En cuanto a los problemas, el primero que se debe considerar es el de la desconexión entre la esfera financiera y la esfera productiva. La teoría económica, sin embargo, no admite que tal separación pueda ser duradera, aunque la observación de los acontecimientos pareciera dar cierta credibilidad a esta noción. Esta división tiene como corolario el auge de la especulación, con la cual se busca obtener rápidamente rendimientos altos, en detrimento de las inversiones productivas a largo plazo. El incremento de la cantidad de operaciones financieras parece provocar un riesgo de inestabilidad global. Los ejemplos de turbulencia son bastante frecuentes en los últimos años y se ha notado que el mercado tiende a sobrereaccionar de manera demasiado sensible ante algunos eventos o ante la posibilidad de que ocurriera algún evento. Las expectativas y el manejo de la información son los elementos claves de este ambiente.

El primer factor de riesgo se relaciona con la doble inestabilidad de los tipos de cambio y tasas de interés. Para protegerse contra las fluctuaciones adversas, es bastante usual, en el mercado internacional, que una opera-

ción básica dé lugar a una sucesión de operaciones de cobertura realizadas en los mercados derivados. De esta arborescencia pueden nacer, en caso de crisis, efectos de contagio, por dos canales principales. Un contagio horizontal, debido a la interconexión de los centros financieros, y el hecho de que los agentes son influenciados por las reacciones de los centros mayores, considerados más importantes que los propios valores de equilibrio de un centro menor. Estos elementos pueden modificar, aún reversar, la orientación natural al alza o a la baja de un centro financiero. Todo esto coincide con el ejemplo teórico del famoso economista Keynes, según el cual cada operador forma su juicio, no a partir de sus criterios personales, sino más bien a partir de sus expectativas en cuanto a los juicios y pensamientos de los demás operadores. Un contagio vertical, que viene a agravar la reacción en cadena geográfica, consecuencia de la propagación de rumores, de la difusión instantánea e inmediata de la información, de la integración vertical de los segmentos de mercado, de la interdependencia entre los mismos y de los programas, supuestamente expertos, automáticos de negociación de valores.

Queda entonces un asunto sin resolver, el de la turbulencia del mercado financiero mundial. Para tratar de limitar estos nuevos riesgos, las autoridades monetarias han establecido reglas prudenciales y códigos de conducta, para proteger a los bancos de ellos mismos. Sin embargo, el sector de los

derivados (en inglés *derivatives*) ha conocido un desarrollo tal que algunos participantes son totalmente incapaces de estimar su exposición a los riesgos, y conocer *a priori* las implicaciones de sus posiciones en el mercado. Nada permite asegurar que las nuevas regulaciones establecidas en Europa y en los Estados Unidos sean suficientes para limitar o evitar las turbulencias de las finanzas mundiales. De hecho, algunos eventos y escándalos, como el *krach* de 1987 y el de 1989, las quiebras de las redes de mutuales de ahorros norteamericanas, del agente de bolsa Drexel, Burnham & Lambert, involucrado en el negocio de los *junk bonds*, y, más recientemente, de la BCCI, nos recuerdan que las finanzas funcionan de modo cíclico, con una alternancia de períodos estables más o menos largos, y períodos de tormentas y crisis breves, pero graves.

Con este asunto terminamos el planteamiento del contexto internacional en el cual los países centroamericanos buscan integrarse. Este ámbito, lo hemos visto, se caracteriza por los elementos siguientes:

- un nuevo sistema de conflictos y alianzas, cooperación y coacción, en el cual participan estados, empresas transnacionales, grupos financieros internacionales, etc.;
- un desarrollo fuerte de relaciones comerciales bi y multilaterales, dentro del marco global que constituyen los acuerdos del GATT;

- una explosión de la esfera financiera, desconectada o no del mundo real.

Centroamérica dentro del contexto internacional

En camino hacia una integración económica regional

La integración económica de Centroamérica es una larga historia que inició formalmente en 1960, con la creación del Mercado Común Centroamericano. El objetivo principal de dicha unión era el de superar las desventajas inherentes a la pequeñez de los mercados locales mediante la integración. Durante una primera etapa de sustitución de importaciones, el MCCA conoció un verdadero desarrollo, al margen de un período de crecimiento global y estabilidad económica mundial. En los años setentas y ochentas, en período de crisis financiera y bajo las presiones tanto externas como internas, los arreglos que gobernaban el funcionamiento del MCCA se derrumbaron. Como lo destaca Sylvia Saborío, *“estos países conocen bien los peligros de tratar de ganar fuerzas combinando debilidades”*, consecuencia del hecho de que el MCCA nunca se había dotado de los mecanismos institucionales necesarios para garantizar su desarrollo y permanencia. Tampoco se había convertido en el mercado dominante para los países de la región, con una tasa de participación del comercio intrarregional del 20% a su nivel más alto, en 1970.

Entre los obstáculos que tuvo que enfrentar el proceso integracionista figuran las diferencias iniciales entre los países del istmo, las cuales se han acentuado con los años. Los conflictos armados, en El Salvador y Nicaragua, han tenido también un impacto negativo muy fuerte sobre el desarrollo comercial de estos países. Con los arreglos de paz han resurgido las ideas de integración, hasta el punto de que, en julio de 1991, los presidentes de América Central acordaron suprimir todos los obstáculos al comercio intrarregional, regresar a un arancel externo común para finales de 1994, y limitar sus aranceles a un máximo del 20 por ciento para prácticamente todas las importaciones extrarregionales. Es muy cierto que tal proceso se puede llevar a cabo si todos los países miembros están dispuestos a pagar el costo del proceso de liberalización comercial. Aparte de un cambio en las mentalidades, el proceso implica un ambiente más competitivo para los productos locales, supone desarrollar un sector viable de exportación, y requiere una gran disciplina de parte del aparato estatal.

En este proceso de liberalización, cierto grado de armonización e integración parece necesario para evitar distorsiones innecesarias en la asignación de recursos dentro de la región. La aprobación del TLC entre EE. UU. y México significa para la región la desaparición de su ventaja de ubicación para abastecer al mercado norteamericano, lo que podría implicar una redistribución de las inversiones en la

región a favor del socio privilegiado de los EE. UU., o sea México. En última instancia, si se considera como remota la posibilidad de un acceso rápido de Centroamérica al NAFTA, lo que reestablecería el nivel inicial de ventajas competitivas entre la región y México, entonces se podría obtener la extensión a Centroamérica de cualquier preferencia concedida por los EE. UU. a México, para proteger a los países del istmo de los perjuicios no intencionales derivados del ingreso de México al TLC con los Estados Unidos. Tal medida, que tendría un impacto insignificante en los Estados Unidos, constituiría para estos países un poderoso incentivo y una oportunidad para sostener el proceso de reforma económica que se han trazado.

Los acuerdos del GATT y sus implicaciones para Centroamérica

Las 550 páginas del acuerdo adoptado el 15 de diciembre por los 117 países participantes en la Ronda Uruguay contienen todos los elementos de las nuevas reglas de juego que gobernarán, a partir de 1995, el comercio mundial.

Las principales disposiciones del Acta Final son las siguientes:

- **Apertura de mercados:** constituye el plato fuerte del acuerdo. Los participantes se han comprometido a una rebaja del 37% en promedio de los aranceles sobre los productos agrícolas e industriales. Los

Estados Unidos y la Unión Europea han decidido una reducción mutua del 50 por ciento de sus aranceles.

- **Servicios:** es la primera vez en la historia del GATT que se incluyen los servicios en las negociaciones. Sólo algunos temas como banca, seguros y turismo, se encuentran cubiertos por el convenio, mientras otros quedan fuera de las negociaciones, como el transporte marítimo, los servicios financieros y el sector audio-visual.
- **Agricultura:** el objetivo era de “saneear” el comercio mundial de los productos agrícolas, dominado por los Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales practican una guerra de subvenciones que prohíbe la participación de otros productores y exportadores, aún competitivos como Argentina. También se ha logrado obtener la apertura del mercado arrocero de Japón.
- **Textil:** las cuotas actuales dentro del AMF se mantienen por 10 años.
- **Antidumping:** el acuerdo establece una normativa más estricta y eficiente.
- **Derechos de propiedad intelectual:** el acuerdo incluye una serie de medidas destinadas a fortalecer la protección de los derechos de propiedad intelectual, y compromete a los gobiernos a establecer los procedimientos adecuados para garantizar el respeto de los derechos mencionados.

Aunque el acuerdo aparece como el resultado de una negociación global,

muchos países en desarrollo sostienen la idea que la Ronda ha sido manejada y controlada por los Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales han buscado resolver sus conflictos y problemas bilaterales, sacrificando los intereses de los demás participantes. De hecho, los países en desarrollo son los que han hecho las principales contribuciones a favor de la conclusión de la Ronda de Negociaciones. Sin embargo, no son los que más se van a beneficiar del incremento en el comercio internacional, y consecuentemente, en el ingreso mundial, valorado según las estimaciones entre 200 y 300 miles de millones de dólares anuales durante la próxima década. De acuerdo con las estimaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, África asumiría pérdidas de aproximadamente dos millones seiscientos mil dólares por año, e Indonesia de un millón novecientos mil dólares, mientras que la China aparece como uno de los principales ganadores, con un ingreso adicional provocado por los acuerdos del GATT de 37 miles de millones de dólares al año.

Otras críticas fuertes en contra del GATT están relacionadas con la protección del medio ambiente, y los derechos laborales y sociales. Ambos temas han sido dejados de lado en las negociaciones, y muchas naciones en desarrollo temen ahora que cláusulas sociales unilaterales puedan justificar acciones proteccionistas por parte de los países industrializados, mediante la forma de sanciones dirigidas

hacia la reducción o prohibición de exportaciones.

Todavía es muy difícil cuantificar las ganancias o pérdidas derivadas del GATT para Centroamérica. Sin embargo, se sabe que la repartición del "pastel" no será equitativa. Los países en desarrollo que gozan para la mayor parte de sus productos de exportación de aranceles preferenciales no tienen mucho que ganar con una reducción marginal de los aranceles, y mucho que perder con la liberalización, por ejemplo, del sector de los servicios, usualmente en manos del Estado. Por otra parte, la puesta en aplicación de una verdadera legislación de protección de los derechos de propiedad intelectual podría requerir, especialmente en Centroamérica, de unos ajustes muy fuertes. Lo que si se puede garantizar es que la entrada en vigor del tratado en 1995 implica de parte de todos los actores del Tercer Mundo un esfuerzo adicional para poder competir en un ambiente más libre, pero bajo el control de la recién nacida Organización Mundial del Comercio, OMC.

Una economía abierta hacia el mundo exterior

Este esfuerzo tiene que ser aún más fuerte cuando consideramos los índices de apertura de los países centroamericanos, estimados entre un 36% para Guatemala y un 67% para Costa Rica. El caso de Panamá, in-

fluenciado por la zona libre de Colón y las actividades del Canal, es típico de una plataforma comercial. Con un grado de dependencia tan alto, las economías centroamericanas no pueden escapar a las olas liberacionistas que sacuden el comercio internacional, y tienen entonces que prepararse lo mejor que puedan: diversificación de las exportaciones, simplificación de los trámites, mejoramiento de las infraestructuras, etc. No hay duda de que los beneficios que Centroamérica pueda obtener de su participación en un mercado mundial más libre dependerán de su propia capacidad para atraer nuevas inversiones y fomentar el crecimiento de las exportaciones. Mientras no se tomen las acciones y decisiones necesarias, las economías locales no lograrán aprovechar las oportunidades del mercado. Oportunidades que son realidades en las economías de los principales socios del istmo, con los cuales Centroamérica ha desarrollado una relación comercial estrecha y durable. Los Estados Unidos y Europa constituyen hoy las principales contrapartes comerciales del istmo, con el 43% y el 21.5% respectivamente de sus exportaciones realizadas hacia estos mercados, y una presencia de 42% y 11.4% en el rubro de las importaciones. A raíz del concepto de "hiper-especialización" que hemos introducido anteriormente, cuatro productos, a saber el café, el banano, el azúcar y el algodón, representan el 90% de las exportaciones de la región hacia Europa. A pesar del desarrollo de nuevas líneas de productos y de la diversifica-

ción de las exportaciones, los ingresos seguirán determinados por algún tiempo más, por los precios internacionales de estos productos básicos. Con el café contando por un 40% en promedio de los ingresos de exportación de Centroamérica, los movimientos de precios registrados en la Bolsa de Nueva York pueden tener un impacto desastroso sobre las economías centroamericanas, sobre todo cuando el precio por quintal no permite cubrir los costos de producción. Debemos tomar en consideración que la depresión de los años 1990-1993 ha tenido un costo social muy fuerte, por lo que es necesario recordar que el desarrollo económico es condición y motor del desarrollo social.

La Comunidad Europea ha destinado muchos recursos a la realización de programas de cooperación técnica en el campo del comercio exterior, fomentando la diversificación, el desarrollo de nuevos productos, el control de calidad, el acceso a mercados "gourmet" o "bio" para cultivos sin pesticidas ni abonos químicos, etc. Este empeño puede explicar que, a pesar de una ubicación geográfica desfavorable, Europa se haya convertido en el segundo socio comercial de Centroamérica, y pretenda en el futuro seguir aumentando los flujos de intercambio entre los dos bloques.

El futuro del istmo centroamericano

Frente al escenario internacional, el panorama financiero centroameri-

cano se observa falta de vigor, madurez y transparencia. El escándalo del Banco Anglo Costarricense, en Costa Rica, conlleva enormes interrogantes en cuanto al profesionalismo de la banca estatal, a su capacidad para apoyar y participar en el desarrollo económico y comercial de la región y las posibilidades de competir con instituciones financieras extranjeras, y eso ocurre en un país que muchos consideran como bastante adelantado en el campo comercial y financiero. La falta de claridad en las políticas monetarias elaboradas por los Bancos Centrales, con objetivos mal o no definidos, así como la ausencia de homogeneidad en las políticas económicas de cada país, debilitan la imagen que el área proyecta en el ámbito financiero. De hecho, cuando se habla de nuevos mercados financieros en América Latina, sólo se consideran México, Venezuela, Brasil, Argentina y Chile. Los países centroamericanos parecen totalmente ausentes del mercado financiero mundial, más que todo por la falta de circulación fuera de la región, de información acerca de los mercados locales. Sin embargo, existe un interés muy fuerte en Centroamérica por los temas relacionados con las finanzas, y los países del istmo han experimentado durante los últimos años un desarrollo verdadero, aunque variable, de las actividades bursátiles. Falta poco para concretar la integración regional de las bolsas nacionales de valores, lo que permitiría dar al mercado centroamericano más eficiencia y transparencia: eficiencia, porque al tener más

participantes, dispondría de un mayor volumen global de operaciones, lo que redundaría en una mayor liquidez y le permitiría ofrecer posibilidades de arbitrajes entre los diferentes valores y títulos negociados. Transparencia, por que no existirían entonces obstáculos a la transmisión en tiempo real, utilizando redes como Reuters o FutureSource, de la información que requiere cualquier inversionista en una base instantánea, regular y confiable antes de tomar una decisión de inversión.

Este punto, relativo a la calidad y la cantidad de información disponible acerca de los negocios y transacciones realizadas, es primordial. En nuestra época de alta tecnología, lo único que necesita un inversionista para trabajar es un teléfono, un fax y un buen sistema de información. En cuanto a la confianza, la emisión de eurobonos realizada hace un año por el Instituto Costarricense de Electricidad, ICE, constituye un índice positivo. Por fin, después de lograr una verdadera integración comercial, se podrá empezar a discutir acerca de una posible, sino necesaria, integración monetaria.

Sin embargo, los países centroamericanos no están listos todavía para entrar en esta segunda etapa de un amplio proceso de integración. Falta mucho para concretar la unión económica, teniendo bien claro que el camino será difícil y no exento de costos. Además, globalización no significa necesariamente crecimiento general y solidario de la economía mundial, y los países en vía de desarrollo aparecen a menudo como los perdedores de las

negociaciones multilaterales, esencialmente cuando se tiene una visión muy limitada de los fundamentos de las negociaciones. Como campo de aplicación directa de la Teoría de los Juegos, el arte de negociar se está convirtiendo en el arte de crear o generar utilidades mutuas. No tiene más sentido considerar que lo que gana uno, otro lo tiene que perder, aunque esta forma de pensar ha sido la espina dorsal de muchas negociaciones en el pasado. La Teoría de los Juegos, por medio del estudio y análisis de los conflictos y potenciales ganancias de la cooperación, trata de apoyar al proceso de toma de decisión en situaciones competitivas y ayuda a anticipar los resultados probables de encuentros entre compañías o potencias comerciales.

Al aplicar los conceptos de la Teoría de los Juegos a los procesos de negociaciones comerciales, se busca anticipar los movimientos y/o posiciones de la parte adversa y desarrollar interacciones estratégicas con un enfoque de ganancias compartidas, o sea de juego de suma positiva y no de juego de suma cero. Esto constituye tal vez la clave del éxito de los acuerdos del GATT, considerados como propicios para aumentar la riqueza y los intercambios mundiales.

Dentro de este esquema de juego, la tarea de los negociadores será entonces obtener una repartición justa y equitativa de la riqueza adicional que habrán contribuido a generar. De acuerdo con las directrices actuales de la ONU, y las preocupaciones de mu-

chos países desarrollados, Centroamérica puede perfectamente acercarse a una mesa de negociación con propuestas serias e interesantes: la protección y conservación de áreas biológicamente sensibles, la erradicación de la pobreza, la lucha contra el narcotráfico y los flujos migratorios ilegales, los procesos de paz, son algunos de los elementos que se encuentran en los temarios de las reuniones entre los gobernantes de las naciones más poderosas del mundo. Esto puede reflejar cierto grado de idealismo, pero en la búsqueda del bienestar general, no hay que olvidar que los hechos deben acompañar las buenas resoluciones. Oponerse a la deforestación y ser al mismo tiempo el principal consumidor mundial de pulpa de madera representa una contradicción interna flagrante. En la lucha contra el narcotráfico, mientras no se ofrezca a los campesinos colombianos medios de subsistencia alternos, tampoco se puede exigir de ellos que dejen de cultivar la coca. Es necesario e indispensable que los países "ricos" entiendan los problemas y las luchas de los países "pobres" para fomentar un desarrollo sostenible y equitativo, y que todos busquen conjuntamente una solución a los problemas que cada uno enfrenta por separado. Por no haber logrado participar en el desarrollo mundial a un ritmo similar al de los países del Norte, el Sur dispone hoy en día de un poder adquisitivo muy bajo, lo cual le impide comprar todo lo que necesita y ofrecen los países desarrollados e industrializados del Norte. La "inexis-

tencia" de este mercado, el hecho de no poder comprar por falta de recursos, se traduce para los proveedores no tanto en una fuerte reducción de ingresos sino más bien en un faltante de miles y miles de empleos, lo que se ha convertido en el elemento principal de la crisis social que atraviesan los Estados Unidos y Europa.

Al abandonar los antiguos esquemas, se deben enfrentar los problemas de una manera coherente y con una visión a largo plazo. En la preparación de una ronda de negociación, es requisito indispensable tratar de determinar lo que la contraparte busca obtener, o puede ofrecer, y cuales de nuestras fuerzas o destrezas pueden convertirse en elementos aptos a solucionar algunos problemas que conoce esta contraparte. De tal modo, lo que puede aparecer como exigencias se logra combinar con proposiciones, facilitando así la aprobación por ambas partes de un paquete de decisiones globalmente aceptables. Sólo así se puede esperar que las próximas rondas de negociación tengan un impacto notable y duradero a favor de un desarrollo justo, equitativo y global.

Bibliografía

Revistas

- Forum de Comercio Internacional, CCI UNCTAD/GATT, No. 1-1994.
US Latin Trade, September 1993.
Panorama Internacional, 4 de octubre de 1993.
Sciences Humaines, No. 3, Nov.-Dec. 1993.
Sloan Management Review, MIT, Winter & Spring 1994.

Libros

- Allais, Maurice. *L'Europe face à son avenir: Que faire?*
George, Susan. *L'effet Boomerang.*
Saborío, Sylvia & col. *Reto a la apertura: libre comercio en las Américas.*
Stoleru, Lionel. *L'ambition Internationale.*
Tugores Ques, Juan. *Economía Internacional e Integración Económica* Δ

Centroamérica: apertura externa, integración y estrategias comerciales*

Ennio Rodríguez **

EL PRESENTE TRABAJO INTENTA DELINEAR ALGUNOS DE LOS ELEMENTOS CENTRALES EN LAS DECISIONES A NIVEL SUBREGIONAL CON RESPECTO A LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIO EXTERIOR DE CENTROAMERICA CON UN ENFASIS EN LOS ASPECTOS DE INTEGRACION ECONOMICA. EL ALCANCE DE LA INTEGRACION SE DISCUTE A PARTIR DE LAS POSIBILIDADES DE MAYOR INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CENTROAMERICA.

Introducción

La decisión de los países centroamericanos de adherirse al entonces Acuerdo General de Comercio y Aranceles, conocido por sus siglas en inglés GATT, hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), fue un comple-

mento lógico de los procesos de mayor apertura externa iniciados durante el último decenio.¹ La adhesión a la OMC cumple dos propósitos básicos: i) asegura que la reforma de los regímenes comerciales es irreversible y ii) permite la participación en un sistema multilateral para defender los derechos de acceso a mercados externos. Ambos objetivos están entrelazados con las condiciones de éxito de la estrategia de mayor apertura externa. Esta se basa en una mayor y más dinámica participación de los sectores privados, que, a su vez, necesitan garantías de que las señales que orientan sus decisiones de inversión van a permanecer en el largo plazo. Por su parte, estas señales corresponden tanto a las condiciones macroeconómicas internas, como a las posibilidades de acceso a

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Economista Principal INT/ITD, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

1. Nicaragua es un caso distinto, por cuanto es miembro fundador del GATT.

los mercados externos. Esta decisión estratégica de adherirse a la OMC se toma además en condiciones que afectan no sólo la decisión misma, sino también el conjunto de estrategias de comercio e integración subregional.

La apertura externa

Un antecedente importante en la decisión de participar en la OMC es el hecho de que las economías centroamericanas siempre han sido relativamente abiertas. Los altos niveles de apertura externa son, hasta cierto punto, un resultado inevitable del tamaño pequeño de sus economías centroamericanas. El costo del cierre, en términos de pérdida de eficiencia, puede ser muy elevado y las posibilidades reales limitadas.

La forma en que se condujo el proceso de sustitución de importaciones también explica la apertura de los países centroamericanos. Los procesos de sustitución de importaciones se iniciaron tardíamente en la región en comparación con otros países de América Latina. No es sino hasta el decenio de los cincuenta que los países de la subregión establecen sus barreras proteccionistas para el sector industrial. A su vez, el establecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA) significó una rebaja de los

aranceles promedio y un aumento de la competencia interna al eliminarse las trabas al comercio intrarregional y al construirse una infraestructura vial. Por su cercanía entre sí, los países del MCCA constituyen un mercado natural por la protección implícita que significan los bajos costos de transporte intrarregional. Al momento de realizarse la integración por lo menos tres países contaban con cierto desarrollo manufacturero que vieron aumentada la competencia en sus propios mercados.² El MCCA cumplió un papel importante de aumento de la competencia y de la competitividad de los sectores manufactureros de la región.

También se debe notar que Centroamérica nunca inició la llamada segunda etapa de la sustitución de importaciones de construcción de industria pesada. De tal manera que jamás llegaron a erigirse barreras proteccionistas significativas a la entrada de bienes de capital ni de productos intermedios, con lo que la competitividad industrial no sufrió y se contribuyó a mantener un grado importante de apertura externa.

El Cuadro 1 permite apreciar los niveles de apertura externa del área centroamericana y compararlos con algunos grupos de países. El inicio se mide por el coeficiente que el comercio exterior (exportaciones e importaciones) representa del Producto Interno Bruto (PIB). Los países miembros del MCCA en su conjunto son más abiertos que la Unión Europea, México e incluso Chile. Sin embargo, deben hacerse dos comentarios: i) el promedio re-

2. La alta protección nominal que disfrutaba el sector manufacturero no era utilizada en su totalidad en muchos casos debido a la competencia. Había "agua" en los aranceles.

CUADRO 1

NIVEL DE APERTURA CENTROAMERICA Y OTROS PAISES Y GRUPOS DE PAISES SELECCIONADOS: 1993

País/Grupo	Importaciones/PIB (%)	Exportaciones/PIB (%)	Comercio/PIB (%)
MCCA	28.1	7.0	45.1
Costa Rica	39.5	29.5	69.0
El Salvador	25.7	10.5	36.2
Guatemala	20.9	11.9	32.8
Honduras	31.3	24.5	55.8
Nicaragua	34.0	13.8	47.8
Chile	19.6	17.7	37.3
México	22.5	13.8	36.3
ALADI	13.1	12.2	25.3
Estados Unidos	9.3	7.2	16.5
Grupo de los Siete*	12.0	12.4	24.5
Unión Europea*	21.2	21.0	42.1

* Los datos para el Grupo de los Siete y la Unión Europea son de 1992.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Interamericano de Desarrollo-BID, Fondo Monetario Internacional-FMI, y Banco Mundial-BM.

gional está muy afectado por la apertura de Costa Rica, que lo hace subir significativamente y compensa los niveles mucho menores de El Salvador y Guatemala y ii) debido al reducido tamaño de las economías y al papel potencial que el comercio podría jugar, en realidad el nivel de apertura del MCCA debería ser cercano a los niveles alcanzados por Costa Rica.

Se puede afirmar que el MCCA contribuyó a dejar un mejor legado para la iniciación externa de los años más recientes. El relanzamiento de la integración a partir de 1990 en marcos de creciente apertura a los mercados internacionales ha permitido una recuperación del comercio intrarregional, de tal manera, que en 1994 se alcanzaron los niveles de mayor comercio intrarregional de la historia. La mayor

apertura externa no se ha acompañado, como en otros países, de un proceso de cierre de industrias ineficientes.

De tal manera, que la amplia participación de Centroamérica en el comercio internacional define la conveniencia de la existencia y la participación en un sistema multilateral que defina las reglas y sea un foro de solución de disputas comerciales, como la OMC. Esto es especialmente cierto para países pequeños con escasa capacidad de negociación bilateral.

El MCCA frente a las disciplinas comerciales internacionales

El tema de las negociaciones con terceros países ha sido fuente de tensión entre los países miembros del MCCA. Ante la lentitud de los demás, en 1994 Costa Rica negoció unilateralmente un tratado de libre comercio con México. El Arancel Externo Común (AEC) fue perforado por este hecho. Por otra parte, los tratados de comercio bilateral de los países miembros del MCCA con Panamá también son excepciones importantes al AEC. Vale mencionar también que el llamado "Triángulo del Norte" (Guatemala, El Salvador y Honduras), por su parte, inició negociaciones con México con miras a un tratado de libre comercio. Con todo esto, ha quedado planteada la duda respecto a la estrategia futura de la subregión en cuanto a si se desea realizar negociaciones conjun-

tas, tanto para el TLCN como en las negociaciones hemisféricas.

Si se optara por restablecer un AEC pleno, tal y como lo plantearon los Presidentes en la Cumbre de Guácimo en 1994, los miembros del MCCA deberán tomar decisiones con respecto a cómo negociar conjuntamente con terceros países. También deberán plantearse cómo volver multilateral los tratados con México y Panamá. Por otra parte, la opción para los países centroamericanos de si negociar conjuntamente o unilateralmente también depende, en cierta medida, de las preferencias y actitudes de los terceros países con los que se negocie. Si estos últimos manifestasen su preferencia por negociar conjuntamente con Centroamérica, esto tendría un efecto integrador muy importante.

Aún en el caso de que fuese posible lograr negociaciones conjuntas, Centroamérica no podría pretender que las disciplinas comerciales del MCCA se adopten en sus negociaciones con terceros; en especial porque éstas no cumplen con los requisitos de la Ronda Uruguay y menos aún con algunos aspectos de la "segunda generación" de acuerdos comerciales, que comenzaron con el TLCN, y que México está reproduciendo en sus acuerdos más recientes, incluido el firmado con Costa Rica. De aquí que existe una dificultad potencial de tener que administrar regímenes comerciales (normas de origen, aranceles, solución de controversias, etc.) que difieren de acuerdo con el país con el

que el MCCA en conjunto comercie en términos preferenciales.

Alternativamente, el MCCA se podría reducir a una zona de libre comercio, lo que daría a los países la libertad de negociar individualmente sus acuerdos de libre comercio con terceros. Tal esquema sería concordante con aranceles distintos ante terceros, lo cual puede ser inevitable, al menos en el corto plazo, debido a los diferentes objetivos que se persiguen con las políticas arancelarias.³ Las posibilidades de regímenes comerciales diferentes es aún mayor si se sigue este curso de acción. En especial, los aranceles y reglas de origen serían distintos dependiendo del tratado preferencial que corresponda. Las dificultades y las posibles irregularidades que surgirían de este laberinto administrativo, deben ser motivo de reflexión.

Los cinco países del MCCA son miembros de la OMC y Panamá pronto lo será. Por lo tanto, los países están adoptando las disciplinas comerciales negociadas en la Ronda Uruguay, para lo cual deberán hacer reformas legales y desarrollar capacidad institucional en materias nuevas como la protección contra el comercio desleal, los derechos de propiedad intelectual y el comercio de servicios entre otros. El tema de las disciplinas comerciales ad-

quiere mayor relevancia si se pone en la perspectiva de la integración hemisférica, ya que es posible, si se juzga por las propuestas recientes,⁴ que las exigencias sean superiores a las requeridas por la Ronda Uruguay. La preparación de los países tanto en materia de disciplinas comerciales, como en la preparación para negociar con terceros países o conjuntos de países es uno de los temas prioritarios para la acción regional. Esta acción puede ir desde opciones mínimas de capacitación conjunta de negociadores, hasta la preparación para negociar en forma colectiva, de acuerdo con las decisiones estratégicas que al respecto se adopten.

La localización estratégica de Centroamérica y la creación de un área económica armonizada

El istmo centroamericano cuenta con una localización privilegiada con respecto a los grandes mercados de Norteamérica. Pero esta localización resulta interesante también para Suramérica, para Europa y el Asia por su condición de istmo equidistante. Este beneficio potencial estratégico podría permitir el desarrollo de manufacturas, productos agrícolas y servicios vinculados con el comercio que podría desarrollarse en su territorio. El Canal de Panamá también ilustra el argumento.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) puso de manifiesto la locali-

3. En contraste con un mercado común o una unión aduanera, un área de libre comercio no incluye un arancel externo común ni una política comercial coordinada.

4. Estados Unidos y Canadá propusieron una Zona de Libre Comercio de las Américas que sea superior a la OMC ("OMC plus") respecto a las disciplinas comerciales.

zación geográfica privilegiada de Centroamérica con respecto al mercado de los Estados Unidos. Las cortas distancias y la ausencia de diferencias en la hora definen a la subregión como un espacio natural de producción de rápida respuesta a dicho mercado con ventajas, en este sentido, en relación con los países asiáticos. Además, esta ubicación de privilegio es cierta con respecto a Sur América. En efecto, los países del istmo son el puente entre el norte y el sur del continente. También son el medio de comunicación entre el Atlántico y el Pacífico, tanto por el Canal de Panamá como por tierra.

El potencial de esta ubicación privilegiada apenas se empieza a explotar. Para realizar este potencial es conveniente que el istmo sea percibido como un área económica armonizada que ofrece un mercado interno importante y dinámico y una localización ventajosa para exportar a muchos destinos del mundo. Se entiende por un área económica armonizada, una zona con una legislación económica y regulaciones administrativas unificadas. En este sentido, la modernización y armonización de marcos regulatorios y la integración económica se convierten en factores cruciales para que el istmo como un todo, desarrolle su potencial de atracción de la inversión.

La creciente participación de los sectores privados en el desarrollo eco-

nómico se puede realizar más eficientemente en mercados naturales de mayores dimensiones. Se trataría de crear un mercado interno subregional de dimensiones tales que permitan a las actividades económicas desarrollar economías de escala y fortalecer los niveles de competitividad de las exportaciones extrarregionales. La atracción de inversiones depende no sólo de la ubicación estratégica de Centroamérica, sino también de la posibilidad de disponer de un mercado interno de dimensiones importantes. El potencial de un mercado natural definido, en gran parte, por la protección implícita que determinan los costos menores del transporte intrarregional en contraste con el comercio con terceros países, requiere, para su realización, la liberalización del comercio intrarregional y la armonización de las condiciones para la inversión.

Una ilustración importante se presenta con la creciente liberalización de los mercados financieros y la eliminación de los controles a las transacciones cambiarias que han creado nuevas oportunidades para el intercambio regional de servicios financieros. La integración real en los servicios financieros está ocurriendo más de prisa que los avances formales. Es un área de dinamismo importante que se está convirtiendo en una de las características distintivas del actual proceso de integración.

En un marco de creciente apertura, con marcos regulatorios obsoletos,⁵ hay un creciente flujo financiero entre los países. La integración de servicios

5. En particular, no se ajustan a estándares internacionales como el Acuerdo de Basilea en materia de regulación y prudencia bancaria.

bancarios ha adoptado varias modalidades que incluyen entre otras: la adquisición de bancos de un país por parte de bancos de un segundo país, la apertura de sucursales en otros países del MCCA y alianzas estratégicas. De tal manera, que es conveniente desarrollar estándares regionales de regulación y prudencia bancaria.

En general, es conveniente el apoyo a la liberalización de los mercados de servicios que apoyan el comercio internacional de los países de la subregión como un medio para aumentar la competitividad. Entre éstos se contemplan algunos en donde el comercio intrarregional ya está sucediendo y otros que debieran promoverse explícitamente. Se deben considerar los servicios bancarios, seguros, telecomunicaciones y el transporte. La constitución de un área económica armonizada en cuanto a sus marcos regulatorios para facilitar la inversión con perspectivas regionales debe incluir, en forma preponderante, los mercados de servicios.

En la década pasada se han fundado bolsas de valores en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.⁶ Durante 1994 los volúmenes transados en la región alcanzaron la importante suma de 16.751 millones de dólares. Se destaca la integración

6. Costa Rica cuenta con una bolsa de valores desde principios de la década de los años setentas. En años recientes abrió una segunda bolsa y una bolsa de productos agropecuarios.

7. Véase Rodríguez, E. "Plan de acción para el desarrollo de los mercados de capitales". En Rodríguez, E. (ed.) *El desafío del desarrollo centroamericano*. San José, EUNED, 1990.

de puestos de bolsas; incluso algunos grupos financieros cuentan con puestos en todos los países de la región. No obstante, hay mucho que avanzar todavía y que puede ser facilitado si se desarrollan ambientes regulatorios adecuados y prácticas compatibles y modernas en los aspectos operacionales. Se podría apuntar a adoptar sistemas y políticas que tiendan, en la medida de lo posible, a la adopción de estándares similares a los del mercado de valores estadounidense, con el cual, eventualmente Centroamérica buscaría una mayor integración.⁷

En el campo institucional y regulatorio, todavía existen limitaciones que inciden en los costos del transporte intrarregional de mercancías. En especial, no existe una ley regional que regule la responsabilidad civil en los transportes, ni un sistema de solución de controversias. También se presentan prácticas discriminatorias en contra de las empresas transportistas no nacionales, organizadas por los mismos gremios.

En el área de modernización aduanera se deben impulsar acciones tendientes a: (i) la armonización de las normas aduaneras de manera consistente y subordinada al Consejo Arancelario Uniforme de Centroamérica (CAUCA); (ii) la utilización de criterios similares para organizar las administraciones aduaneras y para la simplificación de procedimientos operativos (aforo selectivo, valoración, fiscalización "a posteriori", etc.); (iii) programas de capacitación y entrenamiento de personal; (iv) insistencia en la necesi-

dad de una carrera administrativa que profesionalice y de estabilidad a los funcionarios; y (v) implantación de un mismo sistema automatizado de información (SIDUNEA) excepto en Costa Rica que desarrolló su propio sistema (SIA).

Convergencias y divergencias macroeconómicas

En los procesos de integración profunda es conveniente la armonización de las políticas macroeconómicas para crear mejores climas de comercio e inversión y evitar flujos desestabilizadores. Sin embargo, en Centroamérica no se puede decir que la armonización de las políticas haya sido un objetivo importante. Antes bien, las políticas respondieron a razones domésticas y de estrategia de competitividad de las exportaciones, principalmente en terceros mercados. Esta es una situación esperable en la medida en que los volúmenes de comercio y los flujos de capitales intrarregionales, en la mayoría de los casos, no justifican la necesidad de una estrecha armonización de políticas macroeconómicas.⁸ No obstante, la convergencia de indicadores macroeconómicos es factible y deseable para los efectos de profundizar el intercambio y las inversiones intrarregionales.

La crisis de pagos externos del decenio pasado se convirtió, a su vez, en la peor crisis del MCCA al fracasar también su mecanismo de compensación de saldos del comercio. Luego, algunos países fueron iniciando los esfuerzos de estabilización y ajuste externo antes que otros, pero eventualmente y en parte debido a la influencia común de los organismos financieros internacionales, los indicadores macroeconómicos de la subregión empezaron a converger. En efecto, la coincidencia de objetivos en cuanto a la estabilización y la apertura externa creó las condiciones de convergencia macroeconómica necesarias para la recuperación del comercio y el relanzamiento del MCCA. Sin embargo, a partir de 1994 se inician nuevas divergencias originadas en problemas fiscales internos y en diferencias de criterio con respecto a la velocidad y modalidades de la apertura ante terceros países. Conforme se resuelvan los problemas de estabilización, es de esperarse que algunas de las divergencias tiendan a desaparecer, no así, necesariamente, con respecto a aquellas que se refieran a diferencias de criterio.

Se han presentado criterios diferentes importantes en cuanto al manejo de variables clave de política económica. En materia cambiaria, por ejemplo, se observa una divergencia de objetivos. Algunos países usan el tipo de cambio para asegurar la competitividad de las exportaciones: un país sigue una política de tipo de cambio neutral (Costa Rica), mientras que

8. Quizás con la excepción de El Salvador, que destinó el 43 por ciento de sus exportaciones totales a los socios del MCCA en 1994.

Honduras y Nicaragua devaluaron en términos reales durante 1994. El caso opuesto es el de Guatemala y El Salvador que parecen inclinarse a usar el tipo de cambio como ancla nominal para lograr bajar la inflación. Las divergencias de tasas de interés también son notables, en el tanto que algunos países cuidan de mantenerlas positivas en términos reales (Costa Rica y Nicaragua), mientras que otros han permitido tasas reales negativas o cercanas a cero (Guatemala, El Salvador y Honduras). Si continúan manifestándose diferencias estratégicas en el manejo de variables macroeconómicas, tales como el uso del tipo de cambio, tasas de interés y aranceles, la divergencia macroeconómica continuará expandiéndose. De suceder esto último, tenderán a ocurrir fricciones por el impacto de las políticas en los flujos de comercio subregional.

El Consejo Monetario Centroamericano (CMCA), ha iniciado un análisis de la convergencia de algunos indicadores macroeconómicos clave.⁹ Se adoptó como patrón de referencia el promedio que mostraron estos indicadores durante el período 1991-1993

9. El análisis de la convergencia de las políticas macroeconómicas en Centroamérica ha sido apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, en el marco del proyecto PRADIC/CMCA.

10. El patrón de referencia no es necesariamente deseable, sino que se emplea para efectos de comparaciones.

11. No obstante, las remesas son una fuente de divisas importante para varios países de la región, que además es inelástica ante cambios macroeconómicos. Para El Salvador en 1994 se estima que las remesas alcanzaron mil millones de dólares, cifra superior a las exportaciones totales.

para tres países de la región (Costa Rica, El Salvador y Guatemala).¹⁰ La Secretaría Ejecutiva del CMCA preparó un análisis del año 1994 y lo contrastó tanto con el patrón de referencia como con el año precedente.

Los resultados para 1994 muestran un aumento general de la divergencia en la mayoría de los indicadores con respecto a 1993, reflejado en una reducción en el número de países que alcanzaron el patrón de referencia (véase el Cuadro 2). En parte, esto se explica por el deterioro de la situación macroeconómica de Costa Rica y Honduras durante 1994. Uno de los temas del ajuste estructural pendiente de resolver en varios de los países es el tema fiscal. En 1994, Costa Rica, Honduras y Nicaragua tuvieron déficit fiscales superiores a 8 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). Aparte de otros factores de índole nacional, una de las causas del déficit, común a todos los países, es la rebaja de aranceles como parte del proceso de liberalización comercial. En efecto, los países de Centroamérica mantienen una elevada dependencia fiscal de los ingresos arancelarios. La crisis mexicana vino a agravar la situación por la reducción de los flujos de capital.¹¹

En 1993 la región adoptó un arancel externo común con un mínimo de 5 por ciento de piso y un máximo de 20 por ciento. Cabe señalar que Honduras al reincorporarse al AEC en 1993 y al adherirse al GATT en 1995, se sometió a un proceso de eliminación de las sobretasas existentes previo a estos

CUADRO 2

CENTROAMERICA

INDICADORES DE CONVERGENCIA MACROECONOMICA

Indicador	Costa R.	El Salv.	Guat.	Hond.	Nicar.	CAS	CA3	MMR	Alcanzaron o mejoraron el MMR
AÑO 1993									
PIB Real (var %)	6.6	5.1	4.0	6.1	-0.9	4.2	5.2	4.5	CR-ES-HO
Tasa Inflación (%) ¹	9.0	12.1	11.6	13.0	19.6	13.1	10.9	14.0	CR-ES-GU-HO
ITCER-USA ²	102.1	109.4	100.8	92.0	96.1	100.1	104.1	100.0	TODOS ³
Tasa Pasiva Real	14.7	-2.4	1.9	-1.9	19.1	6.3	4.7	5.0	GU ⁴
Promedia									
Déficit CTA CTE BP/PIB	6.2	1.0	6.1	10.2	34.0	11.5	4.4	4.0	ES
Déficit Sector Público/PIB	0.9	3.6	2.2	8.9	9.9	5.1	2.2	2.5	CR-GU
Deuda Pública/PIB	65.6	46.1	27.7	143.9	790.5	214.8	46.5	50.0	ES-GU
RIN-BCTRAL/Base Monetaria (%)	61.0	74.0	62.0	-11.0	3.0	38.0	66.0	60.0	CR-ES-GU
AÑO 1994⁵									
PIB Real (var %)	4.7	5.0	5.0	-1.4	2.0	3.1	4.9	4.5	CR-ES-GU
Tasa Inflación (%) ³	17.0	9.6	11.0	27.0	12.0	15.3	12.5	14.0	ES-GU-NI
ITCER-USA ⁴	102.7	116.0	111.5	85.4	92.7	101.7	110.1	100.0	CR-NI ¹
Tasa Pasiva Real	9.4	-0.1	0.0	-12.4	7.4	0.9	3.1	5.0	NINGUNO ²
Promedio									
Déficit CTA CTE BP/PIB	5.3	1.8	4.4	7.7	34.7	10.8	3.8	4.0	ES
Déficit Sector Público/PIB	5.2	2.6	2.6	8.1	9.7	5.6	3.4	2.5	ES-GU
Deuda Pública/PIB	59.1	43.9	26.4	178.5	750.4	211.6	43.1	50.0	ES-GU
RIN-BCTRAL/Base Monetaria (%)	21.0	78.0	54.0	-10.0	32.0	30.0	50.0	60.0	ES

CAS - Promedio simple de los cinco países.

CA3 - Promedio simple de CR, ES, GU.

Déficit CTA CTE BP/PIB - Déficit Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos/Producto Interno Bruto.

MMR-Marco Macroeconómico de Referencia.

ITCER-USA-Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real con los E.E.U.U.

RIN-BCTRAL - Reservas Internacionales Netas - Banco Central.

1. La tasa de inflación es la variación interanual del IPC de diciembre de cada año.
2. El ITCER tiene base 1991/93 = 100 y los datos están del mes de octubre de cada año.
3. Utilizando como referencia un margen de 10 puntos porcentuales.
4. Utilizando como referencia valores mayores de cero hasta 5%.
5. Las cifras del año 1994 son estimaciones de octubre o noviembre de ese año.

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano-CMCA.

dos eventos. El programa de reducción y eliminación de las sobretasas se ha venido cumpliendo satisfactoriamente.¹² Nicaragua, por su parte, por sus condiciones económicas desfavorables, ha aplicado desde 1993 un Arancel Temporal de Protección con un calendario de desgravación que le permitirá llegar a los niveles de veinte y cinco por ciento en el año 2000.¹³ Por su parte, con fines fiscales y amparándose en la cláusula de salvaguardia temporal, Costa Rica elevó ocho puntos los aranceles a las importaciones extrarregionales hasta tanto el Congreso no apruebe un aumento de impuestos, en particular a las ventas. El Salvador anunció un proceso de desgravación arancelaria por consideraciones de competitividad externa e indicó su preferencia porque el proceso tuviese carácter regional. Sin embargo, ante las dificultades fiscales de los demás países esto no ha ocurrido.¹⁴ El tema arancelario se plantea

como una de las interrogaciones sobre el futuro del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y su naturaleza. En fin, el esfuerzo del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) plantea el tema de cuáles deben ser los indicadores en los cuáles se desea una mayor convergencia o, al menos, un monitoreo para poder anticipar posibles problemas.

La heterogeneidad estructural

Los niveles de desarrollo en la subregión son muy desiguales (véase el Cuadro 3). Esto se refleja en los niveles de ingreso *per cápita* que van desde 447 dólares para Nicaragua hasta 2.203 dólares para Costa Rica en 1994. Por otro lado, los indicadores de desarrollo humano colocan a algunos países del istmo centroamericano

que sustituyó al antiguo Impuesto Selectivo al Consumo. También se continúa aplicando un timbre fiscal de cinco por ciento. El Comité Arancelario aprobó además dos calendarios de desgravación para el ATP y el timbre fiscal con el objeto de que este país llegue al año 2000 con el techo de veinte por ciento del AEC. Es importante destacar que los países de Centroamérica otorgaron este tratamiento asimétrico y preferencial a Nicaragua en aspectos de comercio, deuda e inversiones. Esta resolución fue aprobada en el Artículo Transitorio Quinto del Protocolo al Tratado General de Integración Centroamericana, suscrito en Guatemala a fines de 1993.

12. Antes de la incorporación de Honduras al AEC, se aplicaban seis tipos de sobretasas que se redujeron a dos, de diez y cinco por ciento, al momento de la adhesión. Con los compromisos del GATT, Honduras eliminó la sobretasa de diez por ciento, asumió además un programa de reducción gradual de la sobretasa de cinco por ciento, ligada a gastos aduaneros administrativos. A la fecha, dicha sobretasa es de tres por ciento, la que será reducida a uno punto cinco por ciento en diciembre de 1995.

13. Al igual que los otros países de la región, en 1993 Nicaragua se suma a los niveles arancelarios de cinco y veinte por ciento del AEC. Al mismo tiempo, dadas sus condiciones económicas desfavorables, Nicaragua obtuvo la aprobación del Comité Arancelario y Aduanero Centroamericano para aplicar un impuesto adicional a las importaciones denominado "Arancel Temporal de Protección" (ATP) con un nivel de quince por ciento,

14. El primer paso en la desgravación salvadoreña en realidad aumenta la protección efectiva pues se redujeron los aranceles a las materias primas y a los bienes de capital a un uno por ciento. El siguiente paso sería reducir el límite superior a quince por ciento, luego a diez y finalmente a seis por ciento.

CUADRO 3

CENTROAMERICA PIB PER CAPITA E INDICE DE DESARROLLO HUMANO

	PIB per Cápita (1994-US\$ dólares corrientes)	Indice de Desarrollo Humano (1992)
Costa Rica	2.203	848
El Salvador	1.408	543
Guatemala	1.257	564
Honduras	576	524
Nicaragua	447	583
Belice	2.621	666
Panamá	2.653	816

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. Informe de Desarrollo Humano, 1994.

entre los más avanzados de América Latina, mientras que a otros cerca de los más rezagados.

Los indicadores del dinamismo de las economías muestran una tendencia al aumento de la heterogeneidad, lo que podría generar obstáculos al proceso de integración. Durante los primeros cuatro años del decenio de los años noventa los dos países que se mantuvieron por encima del promedio del MCCA en cuanto al crecimiento del producto *per cápita* fueron El Salvador (3.6 por ciento) y Costa Rica (2.1 por ciento); Guatemala se ubicó en una posición intermedia (0.9

por ciento), mientras que Honduras y Nicaragua tuvieron tasas de variación negativas de cero punto tres por ciento. En cuanto a las cifras de inversión, se destaca Costa Rica (treinta por ciento en 1993), no solo por tener cifras cercanas a las de los países asiáticos de más rápido crecimiento, sino también por la alta participación del sector privado. El otro país del MCCA con un coeficiente alto de inversión es Honduras (veintinueve por ciento en 1993), sin embargo, esto no se convierte en un aumento de la producción.

Los porcentajes regionales de ahorro son bajos en comparación con

los países de rápido crecimiento, con la excepción de Costa Rica y Honduras (veintitrés por ciento en 1993). Sin embargo, este último país depende en una mayor medida del ahorro externo. Por su parte, El Salvador cuenta con los ingresos por concepto de remesas, que aumentan el ingreso disponible para la inversión. En lo que se refiere a las exportaciones en los cuatro primeros años del decenio, los países del MCCA incrementaron en promedio la participación de las exportaciones en el PIB del veinticuatro al veintiséis por ciento. De nuevo la excepción es Costa Rica que aumentó el coeficiente del treinta y nueve por ciento en 1993 al cuarenta y ocho por ciento en 1994. La heterogeneidad estructural es motivo de preocupación, pues la creciente divergencia puede llevar a criterios distintos en el manejo de las variables macroeconómicas y a dificultar, por lo tanto, el proceso de integración subregional.

Al observar los flujos de comercio intrarregional se puede apreciar que el MCCA es de gran importancia relativa para las exportaciones salvadoreñas (cuarenta y tres por ciento en 1994), seguido de Guatemala (treinta y uno por ciento). En una situación interme-

dia se ubica Costa Rica (diecinueve por ciento).¹⁵ En el otro extremo se ubican Nicaragua y Honduras, que exportan a los otros miembros del MCCA tan sólo dieciséis por ciento y ocho por ciento respectivamente. De tal manera que los dos países de menor desarrollo relativo de la subregión son, a su vez, los que logran exportar menos al MCCA. Por el lado de las importaciones, las cifras muestran que Nicaragua importa un mayor porcentaje de sus importaciones totales del MCCA (treinta y cinco por ciento), seguido de El Salvador (dieciocho por ciento) y Honduras (catorce por ciento), y en el extremo inferior Guatemala (diez por ciento) y Costa Rica (nueve por ciento).

El problema de la heterogeneidad de los países se agrava por los beneficios que se reciben por la expansión del comercio intrarregional. En efecto, un estudio del Instituto de Investigación de la Comunidad Europea intentó evaluar el impacto sobre el crecimiento subregional de la integración centroamericana. Para este efecto se construyó un modelo macroeconómico que permitió la simulación del impacto de suponer crecimiento económico con y sin integración.¹⁶ Guatemala, El Salvador y Costa Rica aumentan su tasa de crecimiento al introducir el crecimiento del comercio intrarregional.¹⁷ En contraste, Nicaragua queda igual y Honduras deteriora su situación. El crecimiento de éste último es mayor si se quedase fuera de la integración. El mismo estudio indica que a pesar de que se podría suponer una ven-

15. Aunque el valor de las exportaciones costarricenses al MCCA (417 millones de dólares en 1944) es superior a las de El Salvador (357 millones de dólares) e inferior a las de Guatemala (471 millones de dólares).

16. Bulmer-Thomas, V. *et. al. Integración de Centroamérica. Informe a la Comisión de la Comunidad Europea.* Instituto de Investigación sobre la Comunidad Europea y Centro Norte-Sur de la Universidad de Miami. 1992.

17. Bajo las estructuras económicas de las décadas de los setentas y ochentas.

taja comparativa de Honduras y de Nicaragua en los sectores agropecuarios, su situación actual de competitividad provocaría una baja de la producción de granos básicos en caso de liberalizarse el comercio subregional de estos productos. El estudio concluye que, especialmente para Honduras, para que se materialice esta ventaja comparativa potencial sería necesaria una reducción de costos ya sea mediante la devaluación o por medio de transferencias tecnológicas.

Debe recordarse que la primera crisis grave del MCCA ocurrió ante la percepción por parte de Honduras en 1970 de que incurría en altos costos y que no disfrutaba de suficientes beneficios de la integración, por lo que optó por retirarse.

En tiempos recientes, el mecanismo central de compensación de los niveles dispares de desarrollo relativo y de la distribución de los beneficios del desarrollo del comercio intrarregional ha sido la aceptación de los calendarios de desgravación especiales

para Honduras y, principalmente, para Nicaragua. Asimismo, a estos dos países se les ha dado mayor atención por parte del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), con el resultado de que su cartera de recursos se ha concentrado en los dos países de menor ingreso per cápita de la subregión. Sin embargo, este curso de acción tiene sus límites en el tanto en que estos países son los de mayor endeudamiento de la región. Si bien no está en boga hoy en día el concepto de tratamiento asimétrico entre socios de tratados de libre comercio, el MCCA constituye un ejemplo de esfuerzos por tomar esto en consideración. Sin embargo, hacia el futuro, la distribución de los beneficios de la integración del MCCA sigue siendo un problema político real que plantea posibles fuentes de fricciones serias. En otras palabras, el rezago relativo de Nicaragua y Honduras es uno de los mayores desafíos para lograr la consolidación y profundización de la integración subregional

Δ

Integración centroamericana y negociaciones comerciales *

Ricardo Monge González **

EL PRESENTE ARTICULO BRINDA UN RESUMEN DE LOS ALCANCES LOGRADOS EN MATERIA DE INTEGRACION CENTROAMERICANA, EN PARTICULAR, LA ELIMINACION DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS AL LIBRE COMERCIO INTRARREGIONAL Y EL ESTABLECIMIENTO DE UN ARANCEL UNIFORME ANTE TERCEROS PAISES. ASIMISMO, SE DISCUTE LA IMPORTANCIA DEL PROTECCIONISMO EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS EN CONTRA DE LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS Y LA COMPATIBILIDAD DE NEGOCIACIONES COMERCIALES PARA LA APERTURA DE ESTOS MERCADOS, CON EL PROCESO DE INTEGRACION CENTROAMERICANA.

Introducción

En términos generales cuatro son los temas que deben ser discutidos en el diseño de una estrategia de inserción de las economías centroamericanas en los mercados internacionales (terceros mercados). El primero de estos temas es la integración centroame-

ricana, el segundo el libre comercio y la apertura de mercados, el tercero el mejoramiento del clima local para las inversiones y el último, las políticas micro y macroeconómicas que favorezcan el aprovechamiento de las ventajas competitivas de estos países. Aunque todos estos temas son de vital importancia, por razones de espacio y

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Doctor en Economía, con especialidad en Economía Internacional. Ha trabajado

como consultor de varios organismos internacionales, entre los cuales están la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID), el Banco Mundial, la Organización de Estados Americanos, OEA, el Consejo Monetario Centroamericano, el Programa Alemán del Servicio Económico (ECON-GTZ), la Fundación Rockefeller, y la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP). Profesor de Comercio Internacional y Desarrollo Económico del Instituto Tecnológico de Costa Rica.

tiempo, el presente documento trata sólo los dos primeros: la integración centroamericana y la apertura de terceros mercados.

Los dos temas que se estudian en este documento tienen su importancia, en los múltiples ejemplos de los instrumentos o mecanismos que los países del mundo utilizan para dar tratamientos diferenciales a la producción doméstica en relación a las importaciones y a las exportaciones de bienes y servicios. Así por ejemplo, los países establecen aranceles y barreras no arancelarias a las importaciones con fines proteccionistas, en muchos casos respondiendo al cabildeo de grupos de presión *-rent seeking-* (Bhagwati y Srinivasan, 1983). La existencia de este tipo de barreras al comercio internacional, así como otros factores, entre los que cabe destacar las políticas industriales y tecnológicas, los regímenes cambiarios, y las políticas monetarias y fiscales, tienen importantes repercusiones en el comercio internacional, ya que alejan la economía mundial de lo que se podría llamar una economía integrada.

La integración económica es un proceso mediante el cual se persigue

1. Una Unión Aduanera va más allá de un tratado de libre comercio, en el cual sólo se eliminan las barreras al comercio entre los socios que suscriben el mismo. Así, al adoptar un arancel externo común, la Unión Aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo, al menos en materia comercial.
2. Esta parte del documento está basada en los resultados de un estudio previo elaborado por el autor para la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), financiado por la Comunidad Económica Europea (1994).

la eliminación de este tipo de obstáculos al comercio internacional, entre países o grupos de países. No obstante, la historia nos enseña que es más factible la eliminación de este tipo de barreras entre países que a nivel mundial. Así por ejemplo, razones de índole económico y político han propiciado un ambiente favorable a la idea de una integración comercial entre los países centroamericanos desde inicios de los años cincuentas. Dentro de los factores económicos se pueden señalar las ganancias asociadas al libre juego del mercado, e incluyen tanto las ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países implicados y la búsqueda de maximizar en forma conjunta el bienestar al adoptar medidas micro o macroeconómicas, internalizando así las externalidades y conflictos que podrían provocar medidas unilaterales. Los aspectos políticos, versan principalmente sobre el aumento de cohesión que proporcionarían unos mayores vínculos económicos al formarse unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el comercio internacional (Tugores, 1993).

Aunque el propósito inicial del Mercado Común Centroamericano (MCCA) fue el establecimiento de una unión aduanera, ésta no se ha logrado aún.¹

De hecho, este informe presenta evidencia sobre el grado de avance del proceso de integración centroamericano, así como algunos de los principales obstáculos que aún deben ser superados para su exitosa culminación.²

Sólo cuando la integración sea un hecho se podrán obtener los beneficios estáticos y dinámicos asociados con una unión aduanera.³

Antecedentes de la reactivación del MCCA

Después de la más severa crisis económica por la que han atravesado los países del istmo centroamericano desde 1930, durante la cual el comercio intracentroamericano se redujo substancialmente, varios esfuerzos han sido realizados para la reactivación del MCCA. De hecho, en 1990 los presidentes de Centromérica decidieron continuar con lo estipulado en la Declaración de Puntarenas, la cual propone restablecer un arancel externo común y eliminar los obstáculos al comercio intrarregional. Más recientemente, otras acciones han sido adoptadas con el propósito de promover una integración más amplia que aquella diseñada en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana de 1960. Así, hoy en día se habla de temas tales como infraestructura regional, políticas de reconversión in-

dustrial, políticas tecnológicas y agrícolas, además de la coordinación de los esfuerzos en materia de negociación de la deuda externa de estos países ante los organismos financieros internacionales.

Durante la etapa previa e inclusive a inicios de la nueva etapa de integración de Centroamérica, únicamente Honduras se mantuvo retirado en forma unilateral del proceso, mediante el denominado Decreto 97. Desde diciembre de 1992 este país deroga dicho decreto y promulga otro —Decreto 59-93— mediante el cual restablece el libre comercio con el resto de los países del área, definiendo al mismo tiempo una lista de excepción de productos con arancel negociado pero no uniforme con respecto al resto de países. La anterior negociación por parte de Honduras es conocida como el proceso de multilateralización de los convenios bilaterales de comercio entre la República de Honduras y el resto de los países centroamericanos.⁴ La situación de libre comercio así alcanzada (aunque parcial) está aún vigente entre los países miembros del MCCA. Además, se mantienen constantes negociaciones por parte de los Ministerios de Economía encargados del proceso de integración, con el fin de reducir la lista de excepciones al libre comercio entre los países del MCCA; así como eliminar cualquier otro obstáculo a estos flujos comerciales.

Como resultado del proceso de reactivación del MCCA, los flujos comerciales entre los países miembros han crecido significativamente, llegando a

3. Sobre este particular véase Tugores (1993, cap. 6).

4. Para mayor información véase El Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio suscrito entre el Gobierno de Honduras y el resto de países de Centroamérica, el cual contiene la mayor parte del articulado del Tratado General de Integración Centroamericana, con la excepción de los artículos referentes al arancel externo común y al tratamiento nacional de los bienes.

alcanzar niveles cercanos a aquellos existentes antes de la crisis. De hecho, según un estudio realizado por la CEPAL (1994) "para la región en su conjunto, las exportaciones intrarregionales en 1993 representaban, en términos reales, el 81.1% del valor que tenían en 1980" (pág. 27). Así, durante el período 1991-1992 un 19.5% de las exportaciones totales de Centroamérica tuvieron por destino los países de la región, el cual ascendió a un 24% entre 1992 y 1993 (CEPAL 1994), constituyéndose así, en el tercer mercado más importante de las exportaciones regionales. Este resultado es importante, ya que evidencia el repunte de la liberalización del comercio intra-centroamericano, el cual alcanzó un valor de US\$1 100 millones en 1992, lo que correspondió a una tasa de crecimiento superior al 20%, respecto al año anterior (CEPAL, 1993).

El Arancel Externo Común Centroamericano

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana dispone el establecimiento de un arancel externo común. Así, el artículo IX del Tratado General indica que "los Gobiernos de los Estados signatarios no otorgarán exenciones ni reducciones de derechos aduaneros a la importación procedente de fuera de Centromérica para artículos producidos en los Estados contratantes en condiciones adecuadas". En la Declaración de Punta-

renas se decide por parte de los países del istmo el definir una política de apertura comercial acorde con los recientes eventos de globalización de las relaciones comerciales internacionales. En materia de aranceles existe un acuerdo entre los países del MCCA sobre el límite superior e inferior del mismo, ante terceros países. Estos límites se han consolidado entre un 20% (superior) y un 5% (inferior), con franjas intermedias que oscilan entre 10% y 15%. Además, se ha logrado aprobar en 1993 una nomenclatura arancelaria (Sistema Arancelario Centroamericano -SAC-), así como un Código Anti-dumping a nivel centroamericano.

De acuerdo con el SAC, el Arancel Centroamericano se divide en tres partes específicas, dependiendo del grado de armonización del mismo entre los países miembros del MCCA. La Primera Parte corresponde a los rubros que se encuentran armonizados a nivel de la región o en proceso de armonización, la cual agrupa a más de 5.300 partidas arancelarias (i.e. el 95% del universo). De éstas un 82.6% se encuentran actualmente armonizadas, un 17% en proceso de armonización a partir del 1º de enero de 1995, y sólo un 0.4% continuarán dentro de la lista de excepción al comercio intracentroamericano (Cuadro 1).

La Parte II del Arancel Centroamericano incluye 136 partidas, esto es, un 2.4% del universo arancelario. Estos rubros se encuentran en proceso de negociación para ser armonizados, pero aún no existe una fecha determinada para ello. Finalmente, la Parte III

del arancel la constituyen 149 partidas (2.6%) en las cuales no existe consenso entre los países para su armonización. Esto quizás obedezca al hecho de que en su mayoría estas partidas son de gran interés fiscal para los diferentes países centroamericanos.

A pesar de que la cantidad de partidas arancelarias en las cuales no existe armonización entre los países centroamericanos, es pequeña (i.e. 285 de 5.661). Es importante discutir el grado de dispersión de tales aranceles entre los diferentes miembros del

CUADRO 1

**CENTROAMERICA: DISTRIBUCION PORCENTUAL
DE LAS FRACCIONES DEL SISTEMA ARMONIZADO NEGOCIADO
POR LOS PAISES DE CENTROAMERICA, SEGUN PARTES I, II Y III**

Parte		Total de rubros	Porcentaje
PARTE I			
Rubros con arancel armonizado		5.376	94.97%
Armonizado a 1994	4.442		82.63%
Armonizado a partir del 1º de enero de 1995	914		17.00%
Lista de excepción ¹	20		0.37%
PARTE II			
Rubros con derechos arancelarios a la importación en proceso de equiparación		136	2.40%
PARTE III			
Rubros con tarifas arancelarias desarmonizadas en forma indefinida		149	2.63%
TOTAL DE RUBROS DEL SAC		5.661	100.00%

1. El total de partidas de la lista de excepción al Libre Comercio Intracentroamericano es de 27, de las cuales 74% están en la Parte I y 26% en la Parte II.

Fuente: *Elaborado con base en la información suministrada por la Sra. Laura Quinteros de Aguilera, funcionaria de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, SIECA.*

MCCA. Comenzando con las partidas incluidas en la Parte II del arancel se puede argumentar que en la mayoría de los casos existe algún grado de armonización entre tres o cuatro países (Cuadro 2). Así, en un 66% de los casos, el arancel está armonizado entre tres países, mientras que en un 33% se logra entre cuatro países. Desafortunadamente, esta armonización no siempre se da entre los mismos países. De acuerdo con las cifras presentadas en el Cuadro 2, en un 38% del total de partidas de la Parte II, Costa Rica, Honduras y Nicaragua poseen el mismo arancel ante terceros países, en tanto en un 19% esta situación se presenta para Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Este resultado muestra un ambiente propicio para futuras negociaciones en materia de armonización del arancel externo de las partidas incluidas en la Parte II del SAC.

La dispersión de las tarifas entre los países centroamericanos en el caso de los productos incluidos en la Parte III del arancel es muy significativa, tal como lo muestra el Cuadro 3. Así, en un 35% de los casos las tarifas y aperturas arancelarias son distintas entre todos los miembros del MCCA y sólo en un 32% existe algún grado de aproximación entre las tarifas aplicadas por estos países a terceros. La información presentada en este cuadro permite afirmar que un proceso de negociación a nivel centroamericano para la armonización del arancel en estas partidas, sería muy demandante

en tiempo y esfuerzo por parte de las autoridades competentes.

Como nota aparte, se presenta en el Cuadro 4, la situación de la armonización del arancel en caso de los productos agropecuarios considerados sensitivos a nivel centroamericano. De las cifras allí presentadas, se aprecia que sólo en dos productos, frijol y azúcar, existe un arancel externo común en todos los países del área. En un 50% de los casos existe armonización entre cuatro países, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Así, pareciera ser Costa Rica el país que más se aleja de la unión aduanera en este tipo de productos de origen primario. Es notorio además, que en el caso de Maíz Amarillo y Sorgo, Honduras adopta la misma posición anti-unión aduanera de Costa Rica. Situación ésta última, que se presenta en el caso de la leche fluida y carne de pollo en todos los países.

En síntesis, la principal conclusión que se puede derivar del análisis anterior, es que existe un alto grado de armonización en el arancel externo común a nivel de todos los países miembros del MCCA, ya que aproximadamente en un 95% de las partidas del SAC todos los países han impuesto igual barrera arancelaria ante terceros. No obstante, dicha armonización se da principalmente en los productos industriales. Un estudio de economía política podría ser muy útil en determinar las razones por las cuales la unión aduanera centroamericana es tan difícil en productos agrícolas. Tal esfuerzo faci-

CUADRO 2

CENTROAMERICA: GRADO DE ARMONIZACION DE LAS PARTIDAS DE LA PARTE II, SEGUN NIVEL ARANCELARIO Y GRUPOS DE PAISES

Cantidad de países con derecho arancelario armonizado	Países	Número de partidas	Porcentaje	
DOS PAISES		1	0.75%	
Dos países en 1%	H, N	1	0.75%	
TRES PAISES		88	66.17%	
Tres países en 1%	CR, H, N	51	38,35%	
Tres países en 5%	CR, ES, G	8	6.02%	
	CR, H, N	2	1.50%	
	ES, G, H	16	12.03%	
Tres países en 10%	CR, H, N	6	4.51%	
Tres países en 15%	CR, H, N	4	3.01%	
	CR, G, N	1	0.75%	
CUATRO PAISES		44	33.08%	
Cuatro países en 5%	ES, G, H, N	11	8.27%	
	CR, ES, G, N	26	19.55%	
	CR, ES, G, H	4	3.01%	
Cuatro países en 15%	CR, G, H, N	1	0.75%	
	CR, ES, G, N	2	1.50%	
TOTAL		133	100.00%	100.00%

Fuente: Elaborado con base en información suministrada por la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, SIECA.

CUADRO 3

CENTROAMERICA: GRADO DE ARMONIZACION DE LAS PARTIDAS DE LA PARTE III, SEGUN NIVEL ARANCELARIO Y GRUPOS DE PAISES

Cantidad de países con derecho arancelario armonizado	Países	Número de partidas	Porcentaje	
A. Rubros con tarifas y aperturas distintas				
TOTAL A	CR, ES, G, H, N	76	100.00%	35.18%
B. Rubros con menor aproximación				
NINGUN PAIS		6	8.45%	
DOS PAISES		38	53.52%	
Dos países en 5%	ES, G ES, H H, N	1 4 7		
Dos países en 10%	CR, G	1		
Dos países en 20%	G, H	4		
Dos países en 5% y dos países en 10%	CR, ES (G, H) CR, N (ES, H) ES, H (G, N) H, N (ES, G)	8 1 4 1		
Dos países en 5% y dos países en 20%	CR, ES (H, N) ES, H (G, N) ES, H (CR, G)	1 1 5		
TRES PAISES		27	38.03%	
Tres países en 5%	ES, H, N ES, G, N ES, G, H	6 2 1		

Continúa...

...viene

Cantidad de países con derecho arancelario armonizado	Países	Número de partidas	Porcentaje	
Tres países en 10%	CR, ES, G	8		
	CR, G, H	7		
Tres países en 20%	G, H, N	3		
TOTAL B		71	100.00	32.87%
C. Rubros con tarifas aproximadas				
DOS PAISES		5	7.25%	
Dos países en 10%	CR, G	2		
Dos países en 20%	G, H	3		
TRES PAISES		56	81.16%	
Tres países en 5%	ES, H, N	10		
Tres países en 10%	CR, ES, G	1		
	CR, G, N	20		
	ES, G, N	3		
Tres países en 20%	G, H, N	22		
CUATRO PAISES		6	8.70%	
Cuatro países en 20%	ES, G, H, N	6		
CINCO PAISES		2	2.90%	
Cinco países en 10%	CR, ES, G, H, N	2		
TOTAL C		69	100.00%	31.95%
TOTAL PARTE III		216		100.00%

Fuente: Elaborado con base en información de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, RPI. XXXII.DT7, Guatemala, 22 de junio de 1944.

CUADRO 4

CENTROAMERICA: GRADO DE ARMONIZACION ARANCELARIA REGIONAL DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS SENSITIVOS

Grado de armonización	Países armonizados	Descripción	Arancel	Número de productos	Porcentaje
Cinco países	CR, ES, G, H, N	Frijol Azúcar	20% 20%	2	14.29%
Cuatro países	ES, G, H, N ES, G, H, N ES, G, H, N CR, ES, G, H ES, G, H, N ES, G, H, N ES, G, H, N	Arroz Maíz blanco Soya (grano) Carne de res Ganado vacuno en pie Aves (pollos vivos) Menos de 185g. Los demás pollos Huevos de gallina Fértiles Otros Carne de cerdo	20% 20% 5% 20% 5% 5% 10% 5% 15% 20%	8	57.14%
Tres países	ES, G, N ES, G, N	Maíz amarillo Sorgo	20% 20%	2	14.29%
Ningún país		Leche fluida Carne de pollo		2	14.29%
TOTAL				14	100.00%

Fuente: Elaborado con base en el documento Medidas Arancelarias y no Arancelarias vigentes para el comercio de Productos Agropecuarios Sensitivos en cada País Centroamericano, Consejo Agropecuario Centroamericano, diciembre 1993.

litaría el diseñar estrategias de negociación para alcanzar en el corto y mediano plazo un arancel uniforme entre los países del área.

Por último, cabe indicar que el recientemente negociado Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México, abre un hueco al arancel externo común centroamericano, cuyos efectos sobre la integración o unión aduanera deben ser estudiados lo antes posible. Este punto es de vital importancia, en momentos en los cuales el resto de países de Centroamérica están llevando a cabo negociaciones bilaterales con México.

Barreras Arancelarias al Libre Comercio Intracentroamericano

Fue mencionado en la sección anterior, que existe una lista de productos o partidas del SAC en los cuales no se cumple el libre comercio intrarregional. El total de partidas de la lista de excepción al libre comercio intracentroamericano es muy pequeña, sólo 27, de las cuales 74% (20) están en la Parte I del SAC y un 26% (7) en la Parte II del mismo. El Cuadro 5 presenta los diferentes productos que están incluidos en la lista de excepción al libre comercio intracentroamericano, el tipo de barrera que ellos enfrentan y los países en los cuales ésta rige. Estos productos son principalmente de origen primario: café, azúcar, alcoholes, tabaco y licores.

Además de los aranceles que se aplican a algunas importaciones procedentes de países centromericanos, existen otras barreras arancelarias al libre comercio intrarregional. Por ejemplo, las sobretasas a la importación, las cuales han sido utilizadas por Costa Rica, Honduras y Nicaragua. Actualmente, sólo el segundo de estos países, Honduras, mantiene sobretasas a las importaciones provenientes del resto de países de Centroamérica. Nicaragua por su parte, ha impuesto recientemente una barrera a las importaciones centroamericanas, llamada Arancel Temporal de Protección (ATP). La aplicación del ATP por parte de Nicaragua está basada en la resolución No. 3-93 del Consejo Económico y en la resolución No. 42-93 del Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano, de fecha 28 de octubre de 1993, ratificada durante la XIV Reunión de Presidentes de Centroamérica, atendiendo la solicitud de este país para concretar un Trato Preferencial y Asimétrico en favor suyo. Se acordó en dicha reunión, que Nicaragua aplicara los mencionados ATP para ciertos rubros mientras su economía se va recuperando. No obstante, no se sabe con certeza cuándo serán eliminados estos ATP, los cuales gravan más de 750 productos.

En resumen, se puede argumentar que, con la excepción de Nicaragua, existen pocas barreras arancelarias al libre comercio intracentroamericano. Sin embargo, en el caso nicaragüense, debería eliminarse el trato asimétrico y sustituir el mismo por ayuda eco-

CUADRO 5
CENTROAMERICA: LISTA DE EXCEPCIONES
AL LIBRE COMERCIO INTRARREGIONAL

Rubros de la Parte I	Detalle	Observaciones	Países para los cuales rige
0901.11	Café sin descafeinar		
0901.11.10	Cereza	Importación sujeta a pago de DAI	CR, ES, G, H, N
0901.11.20	Pergamino	Importación sujeta a pago de DAI	CR, ES, G, H, N
0901.11.30	Oro	Importación sujeta a pago de DAI	CR, ES, G, H, N
0901.11.90	Otros	Importación sujeta a pago de DAI	CR, ES, G, H, N
0901.12.00	Descafeinado	Importación sujeta a pago de DAI	CR, ES, G, H, N
0901.2	Café tostado		
0901.21.00	Sin descafeinar	Importación sujeta a pago de DAI	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-H, ES-N, G-H, G-N, H-N
0901.22.00	Descafeinado	Importación sujeta a pago de DAI	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-H, ES-N, G-H, G-N, H-N
1101.00.00	Harina de trigo y mortajo	Control de importación	CR-G, ES-G, ES-H, ES-N, G-H, G-N
17.01	Azúcar de caña o de remolacha		
1701.1	Azúcar en bruto		
1701.11.00	De caña	Control de importación	CR, ES, G, H, N
1701.12.00	De remolacha	Control de importación	CR, ES, G, H, N
1701.9	Los demás		
1701.91.00	Aromatizados o coloreados	Control de importación	CR, ES, G, H, N
1701.99.00	Los demás	Control de importación	CR, ES, G, H, N
2207.10.10	Alcohol etílico absoluto	Control de importación	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-G, ES-H, ES-N
2207.10.90	Otros	Control de importación	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-G, ES-H, ES-N
2207.20.00	Alcohol etílico y aguardiente	Control de importación	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-G, ES-H, ES-N
22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar		
2208.10.00	Preparaciones alcohólicas	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.90	Los demás		
2208.90.10	Alcohol etílico sin desnatur.	Importación sujeta a pago de DAI	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N, ES-G, ES-H, ES-N, G-H, H-N
24.01	Tabaco en rama o sin elaborar		
2401.10.00	Tabaco sin desvenar	Control de importación	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N
2401.20.00	Tabaco parcial o totalmente desvenado	Control de importación	CR-ES, CR-G, CR-H, CR-N
3605.00.00	Fósforos (cerillas)	Control de importación	CR-N
2208			
2208.20.00	Aguardiente de vino	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.30.00	Whisky	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.40.10	Ron	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.40.90	Otros rones aguardientes de caña	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.50.00	Gin y ginebra	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, ES-H, G-H, H-N
2208.90.20	Aguardiente por fermentación	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, G-H, H-N
2208.90.90	Otros alcoholes, n.e.f.	Importación sujeta a pago de DAI	CR-H, G-H, H-N
TOTAL DE RUBROS	27		

Fuente: Elaborado con base en cifras del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Resolución No. 3-94 (CE-II), El Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Nueva Epoca), San José, Costa Rica, 18 de agosto, 1994.

nómica a través de organismos internacionales, evitando así la distorsión de los precios relativos en esta economía y la mala asignación de recursos. Una política de *second-best* como la sugerida, brindará mejores resultados en el mediano y largo plazo. Por el contrario la imposición de barreras al comercio perjudica no sólo la asignación de recursos en la economía de Nicaragua, sino que pone en peligro el proceso de integración, toda vez que abre un "portillo" a los demás países, para que, ante problemas económicos de tipo coyuntural, acudan a políticas proteccionistas en detrimento de sus socios centroamericanos.

Barreras No Arancelarias al Libre Comercio Intracentroamericano

Si bien es cierto las barreras arancelarias vigentes entre los países miembros del MCCA, a excepción de Nicaragua, no constituyen una seria limitante al libre comercio intrarregional, la existencia de barreras no arancelarias (BNAs) sí constituyen un verdadero obstáculo a éste. Por ejemplo, existen algunos derechos compensatorios por concepto de supuestas competencias desleales, que Nicaragua aplica a El Salvador en las importaciones de café listo y a Honduras en las importaciones de café oro. A su vez, El Salvador aplica un arancel compensatorio a las importa-

ciones de café listo procedente de Nicaragua. Además, Nicaragua aplica derechos compensatorios a las importaciones de banano, pollos frescos, refrigerados y congelados, procedentes de Costa Rica. Por su parte, El Salvador y Nicaragua tienen establecido un impuesto compensatorio sobre la leche importada de Costa Rica. Otras barreras no arancelarias han sido impuestas por Guatemala y Honduras. Por ejemplo, el primero de estos países ha tratado de restringir el acceso de productos Gerber de Costa Rica, argumentando que su logotipo viola una ley de carácter nacional. Este problema no ha tenido mayores alcances, ya que la Gerber impuso una demanda que dejó sin lugar la aplicación de la barrera no arancelaria impuesta por Guatemala. La solución definitiva aún no se tiene y se está trabajando en ella, por parte de ambos países. En el caso de Honduras, éste ha impuesto un sistema de bandas de precios a las importaciones de arroz procedentes del resto de Centroamérica.

En resumen se puede argumentar que existen importantes BNA's al comercio intrarregional y que preocupa su proliferación y uso por parte de los países miembros del MCCA. La proliferación y uso de este tipo de barreras no es única de los países de Centroamérica, esto responde a una corriente mundial. La eliminación de este tipo de barreras es una prioridad que no debe esperar. Importantes avances se han realizado respecto a la superación de algunos de estos obstáculos, en especial en materia de reglas de

origen y de competencia desleal. Así, hoy día Centroamérica cuenta con un reglamento común en ambas materias, que regulan el comercio intracentroamericano. Además, de la adhesión de todos los países miembros del MCCA a la normativa del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). No obstante, es necesario ir más allá, arancelizando las BNA's aún existentes y definiendo al mismo tiempo, un proceso de desgravación arancelaria a corto plazo. Sólo en esta forma es posible minimizar el cabildeo, y sus costos sociales, que busca la perpetuidad del *status quo* en esta materia.

La CEPAL ha señalado, por otra parte, y en forma muy acertada, que para el logro de la unión aduanera es necesario "implementar una política regional de competencia, válida para todos los sectores y no sólo para el industrial", (*Op. cit.* p.30). Esta política implicaría la eliminación de medidas *antidumping* dentro de Centroamérica; un tema que debe ser estudiado con cuidado, evaluando sus bondades y desventajas, así como su factibilidad política.

Apertura de Terceros Mercados e Integración

Las economías pequeñas como las centroamericanas enfrentan una camisa de fuerza al tratar de crecer con base en sus propios mercados, ya que éstos son muy pequeños. El acceso a

mercados externos se convierte así, en un objetivo prioritario para su futuro desarrollo. Si bien el MCCA ha permitido el crecimiento de las exportaciones de los países del área, es aún, un mercado pequeño, y por ende los países centroamericanos deben buscar su inserción a la economía mundial.

La Integración Centroamericana y la apertura de nuevos mercados por medio de la firma de tratados bilaterales o multilaterales de comercio con terceros países (v.g. México, USA y Canadá) no son incompatibles, siempre y cuando exista un marco común de negociación por parte de los miembros del MCCA. El esfuerzo coordinado para abrir mercados vierte mayor importancia hoy día, toda vez que la proliferación de barreras no arancelarias (BNA's) aumenta en los países industrializados, en detrimento de productos en los cuales, países como los centroamericanos poseen marcadas ventajas comparativas. Por ejemplo, Clark y Zarrilli (1994) han mostrado el creciente uso de BNA's por parte de los Estados Unidos en productos que actualmente Centroamérica exporta a dicho mercado, bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Así tarifas sobre cuotas (*tariff-rate quotas*) gravan las importaciones de chocolate y otras preparaciones de alimentos provenientes de Costa Rica y la confitería de azúcar de Guatemala. Licencias automáticas (automatic licensing procedures) son usadas para monitorear las importaciones de carne y preparaciones de carne provenientes de Costa

Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.⁵ Cuotas a las importaciones son establecidas a ciertos chocolates producidos en Costa Rica y al queso fabricado en El Salvador. Barreras compensatorias (*anti-dumping duty actions*) han sido establecidas a las importaciones de flores provenientes de Costa Rica. Cuotas globales han sido establecidas a las importaciones de cuero provenientes de Guatemala y tarifas aumentadas (*increased tariffs*) a las importaciones de alcohol etílico provenientes de Costa Rica.

En términos generales, se concluye del estudio citado que, la política comercial de los Estados Unidos se basa fuertemente en el uso de BNA's sobre productos en los cuales Centroamérica ha demostrado poseer fuertes ventajas competitivas. De hecho, un 47% de las importaciones estadounidenses provenientes de los países centroamericanos, amparadas todas ellas a los beneficios arancelarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, enfrentan algún tipo de BNA, medido por el coeficiente de comercio afectado por BNA's (*trade coverage of non-tariff measures*).

En el caso europeo la historia no es muy diferente. Por ejemplo, al in-

gresar España a la Comunidad Económica Europea, los países de Latinoamérica no se vieron beneficiados con las cláusulas comerciales de la Convención de Lomé. Más recientemente, la Unión Europea ha impuesto cuotas a las importaciones de banano provenientes de Latinoamérica continental.

Dada esta evidencia, es de suma importancia que los países centroamericanos coordinen esfuerzos para fortalecer su mercado común, así como, para establecer una posición conjunta en las futuras negociaciones comerciales con países desarrollados. Debe recordarse que, dentro de los beneficios de una integración, en el campo político, está la cohesión que proporcionan unos mayores vínculos, al formar un bloque capaz de hacerse oír en los foros internacionales. Hoy día, esto es necesario para abordar no sólo el tema de la proliferación de las BNA's en el comercio internacional con países como los Estados Unidos, México y Canadá, sino otros temas tales como, la Cláusula Social, Propiedad Intelectual, Tratamiento de las Inversiones y Medio Ambiente. En todos estos temas, cabe señalar que, la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) ha tomado la iniciativa de formar grupos de empresarios a nivel regional, que ayuden a la discusión y diseño de políticas locales, las cuales permitan superar los obstáculos internos en materia de política comercial, facilitando así, las futuras negociaciones comerciales de Centroamérica con terceros países.

5. Las licencias automáticas son usadas para monitoriar las importaciones de carne. La Meat Import Act de 1979 autoriza al Secretario de Agricultura de los Estados Unidos a establecer una base cuantitativa a las importaciones de ciertas carnes, la cual varía de manera cíclica respecto a la producción de USA. Cuando se estima que las importaciones excederán la base cuantitativa se solicita al Presidente la imposición de cuotas a la importación.

Referencias bibliográficas

- Bhagwati, J.N. y T.N. Srinivasan (1983). "Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities", Lectures on International Trade. The Massachusetts Institute of Technology. Massachusetts, USA.
- CEPAL (1993). Opciones para una Estrategia de Negociaciones Comerciales Externas de Centroamérica. LC/MEX/R.400.
- (1994). El Regionalismo Abierto en América Central. Los desafíos de profundizar y ampliar la integración. LC/MEX/R. 493.
- Clark, D.P. y S. Zarrilli (1994). Non-Tariff Measures and United States. Imports of CBERA-Eligible Products. University of Tennessee and United Nations Conference on Trade and Development. Mimeo.
- Monge, R. y C.González (1994). Política Comercial, Exportaciones y Bienestar en Costa Rica. Academia de Centro América y Centro Internacional para el Desarrollo Económico. San José, Costa Rica.
- Tugores, Q.J. (1993). Economía Internacional e Integración Económica. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A. Δ

Mecanismos de pago en proceso de integración: la experiencia europea*

Marc Rocca**

EL PRESENTE ARTICULO ANALIZA EN FORMA DETALLADA LOS MECANISMOS DE PAGO QUE SE FIJARON EN EUROPA DURANTE EL PROCESO DE INTEGRACION EUROPEO, SUS REPERCUSIONES EN LAS ECONOMIAS DE LOS DIFERENTES PAISES Y SUS ALCANCES.

Observación preliminar

El objetivo de este documento es analizar las diferentes etapas de la construcción europea desde el punto de vista de la instauración de mecanismos de pago. Dicho análisis abarcará los aspectos políticos, económicos y monetarios de estas etapas, con objeto de explicar y al propio tiempo relativizar las soluciones adoptadas.

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Experto nacional en la comisión de servicios ante el Director General de la DGII, en la CEE y tiene a su cargo el programa TACIS-ACE. Las opiniones contenidas en este documento son responsabilidad exclusiva del autor.

Comienzos de la construcción europea

Introducción

En un principio, el problema de los mecanismos de pago estuvo directamente vinculado con la resolución de problemas comerciales (flujo de mercancías).

Pero en la Europa de la postguerra convivían dos concepciones antagónicas: un enfoque multilateral, heredado de los acuerdos de Bretton Woods, y un enfoque regional, que compartían varios países continentales.

A estas discrepancias teóricas se sumaban diferencias políticas entre simpatizantes de un liderazgo norteamericano sobre una zona europea de libre cambio y partidarios de una

Europa política y económicamente integrada.

La experiencia de la Unión Europea de Pagos

Situación anterior

Tras el fracaso de varios intentos de restablecimiento de la convertibilidad exterior, ilustrados en particular por el caso de la libra esterlina en 1948, las relaciones comerciales europeas estaban constreñidas por su sujeción a acuerdos bilaterales. Como es natural, en tal situación el punto de equilibrio se centraba siempre en el país más débil, en una coyuntura de escasez generalizada de dólares.

Algunos países deficitarios con respecto a los Estados Unidos eran estructuralmente excedentarios con respecto a Europa (caso de Bélgica, que importaba materias primas y equipo y exportaba productos semi-acabados). Otros países tenían problemas específicos (por ejemplo, el Reino Unido, con su balanza en libras esterlinas).

Mecanismos de la UEP julio de 1950-diciembre de 1958

El principio de la compensación multilateral era sencillo. Tras escoger una unidad de cuenta, se procedía a realizar las compensaciones, primero

de manera circular. Después se clasificaban los saldos, partiendo por el mayor acreedor hasta llegar al mayor deudor. El sistema toleraba un saldo negativo hasta cierto límite, que en principio no debía superarse.

La base de la compensación era mensual. El saldo neto de cada período se anotaba en el debe o el haber de las cuentas de la UEP. Luego se acumulaban los saldos hasta el término máximo, y a partir de ese momento debían liberarse mediante cesión de activos de reserva.

En un principio, con la ayuda del Plan Marshall se realizaron varias aportaciones a la UEP., creándose un estatuto especial para abordar el problema de las balanzas en libras esterlinas.

La cuota máxima se fijó en un 15% de la suma de las importaciones y exportaciones de cada país, con una relación global de pago de crédito/oro de 3/2. Cinco tramos componían la cuota: el primero constaba de crédito puro, mientras que el último estaba compuesto hasta en un 80% de oro.

Vuelta a la convertibilidad de los cambios

Muy pronto, varios países, empujando por el Reino Unido, trataron de restablecer simultáneamente la convertibilidad exterior, lo que provocó importantes problemas, ya que las operaciones de arbitraje y de transferibilidad de las divisas europeas con

respecto a los países no miembros de la UEP. desplazaban gran parte de las compensaciones multilaterales hacia los mercados de cambios. Cualquier país miembro podía manipular a su antojo su saldo contable con la UEP, aceptando o utilizando una divisa transferible de otro país de la UEP para pagar sus transacciones con los países no miembros. El automatismo de los créditos del sistema dejaba de tener sentido.

El Acuerdo Monetario Europeo de 1955 zanjó este problema. Para los países que sólo podían instaurar una convertibilidad en cuenta corriente, los problemas de pago podían acarrear grandes variaciones en los cambios. Para ayudar a los bancos centrales a intervenir, la UEP, creando un fondo común de monedas convertibles, daba a los países con problemas una asistencia que les evitaba tener que retornar a la no convertibilidad. En cuanto al mecanismo multilateral de compensación entre bancos centrales, garantizaba que las divisas adquiridas sobre los mercados cambiarios quedaban protegidas por la UEP contra las pérdidas de cambio.

Balance

La mayor parte de los saldos bilaterales (70%) se compensaba, ya mensualmente (43%), ya por reversibilidad temporal (27%). Entre el 30% de saldos pagados, el 23% lo ha sido por cesión de oro y divisas, el 1% por donaciones y sólo el 6% mediante cré-

ditos de la UEP, que no ha sido por lo tanto una fábrica de moneda ni de inflación.

- El sistema se endureció progresivamente, a medida que se volvía a la convertibilidad de las principales monedas.
- Los períodos de tensión se trataron con flexibilidad. El sistema dosificó el "trade-off" entre financiación y ajuste de las balanzas de pagos.
- En 1958, las monedas recuperaron la convertibilidad, total (libra esterlina, marco alemán) o limitada en el caso de los residentes (franco francés, lira italiana).

Conclusión

El sistema ha permitido, en una situación de penuria de divisas y de retrasos en la inversión, restablecer la competencia entre los países europeos, mediante el incremento de los intercambios y el consiguiente refuerzo de la productividad. La recuperación con respecto a los Estados Unidos pudo iniciarse eficazmente.

El éxito se debió, ante todo, a la versatilidad de que hizo gala el sistema al gestionar la vuelta a la convertibilidad.

El carácter esencialmente monetario de la reconstrucción (las mentalidades productivistas ya eran en buena medida partidarias de este enfoque) también jugó un importante papel.

La ayuda Marshall, que no se opuso a un sistema que no beneficiaba

inmediatamente a los Estados Unidos, contribuyó a la instauración del sistema de compensación de la UEP, participando en el fondo inicial.

El mercado común de 1959 a 1979

Introducción

Para el mercado común, este período correspondió a dos coyunturas económicas diferentes: un fuerte crecimiento hasta 1973, seguido por una profunda recesión tras el primer conflicto petrolífero, que revelaba la entrada en la "crisis". En cuanto al Sistema Monetario Internacional tras 1971 y a la disociación del dólar con respecto al oro, el mundo pasó de un sistema de cambios fijos a uno de cambios flotantes. Al propio tiempo se desarrolló un mercado de capitales internacionales, sobre todo en dólares, divisa que se convirtió en excedentaria. La crisis del petróleo acarreó un fuerte crecimiento de esos "eurodólares".

Mecanismos de pago

Ante todo, cabe recalcar que determinados países habían instaurado una convertibilidad exterior total (libra esterlina, marco), mientras que otros imponían controles cambiarios más o menos severos, en función del período y del país. Sin embargo, todas las divi-

sas eran convertibles a efectos de operaciones comerciales.

Durante el período 1958-1971

Las divisas fueron gestionadas en buena medida por los bancos centrales (caso de los países de convertibilidad limitada) o por los propios agentes económicos y los bancos centrales (otros casos). Las empresas obtenían las divisas a través de sus bancos, al tipo (fijo) del mercado. Los tipos se mantenían al nivel fijado por las intervenciones de los bancos centrales, que utilizaban sus reservas en oro y en dólares. Hubo dos devaluaciones importantes (la libra esterlina en 1967, el franco francés en 1969).

Durante el período 1972-1979

Los principios no variaron, ni para las empresas ni para los bancos. En cambio, las variaciones en los tipos de cambio propiciaron, por una parte, operaciones de especulación más importantes y, por otra, la necesidad de muchas empresas de protegerse contra este nuevo riesgo. Así nacieron las técnicas de conversión a plazo.

Conclusión

En este período surgieron, pues al tiempo la inestabilidad de los tipos de cambio y el crecimiento de los capita-

les internacionales flotantes en busca de una mayor rentabilidad.

En Europa, dos de los grandes países del mercado común adoptaron estrategias económicas diferentes: Alemania mantuvo por encima de todo la estabilidad de su moneda, mientras que Francia recurría cada vez más a la creación monetaria para financiar la acumulación de su capital productivo, lo que motivó una tasa de inflación superior, obligando a "ampliar los márgenes operativos" de los tipos de cambio para devolver la competitividad a las empresas. La construcción europea, que había sido muy activa a lo largo de los años sesentas, entró a su vez en crisis. Pese a ello, la integración comercial entre los diversos países miembros se hizo muy fuerte.

El Sistema Monetario Europeo y la instauración de los pagos en ecu, 1979-1994

Introducción: la instauración del Sistema Monetario Europeo

La instauración en 1979 del Sistema Monetario Europeo (SME) respondió a una iniciativa francoalemana de carácter no sólo monetario, sino también económico y político:

- político, porque significaba el relanzamiento de la construcción europea, en plena época de "euro-pesimismo";

- económico, ya que el objetivo era que los países participantes (no todos lo eran, como por ejemplo el Reino Unido), y Francia en particular, practicaran una política de desinflación competitiva y de moneda fuerte. La toma de conciencia del carácter nocivo de las políticas de devaluación frente a una competencia cada vez más intensa de los países industrializados con salarios bajos y el riesgo de una baja general del nivel de vida conducían a inspirarse del modelo alemán y del círculo "virtuoso" que engendraba;
- monetario, ya que el SME era un mecanismo de cambios fijos, pero ajustables, que hacía que los países con mayor tasa de inflación sólo pudieran recuperar parte de su retraso competitivo, lo que acarrearía una penalización de los "malos alumnos".

Una unidad de cuenta, el ecu, se situaba en el centro del sistema. Esta moneda compuesta integraba las de los 12 países de la Comunidad, en proporciones que recogen el peso respectivo de cada economía y de su lugar en el comercio regional. Las monedas de los países participantes en el mecanismo de cambio estaban unidas en una banda de $\pm 2,25\%$. Los márgenes de fluctuación de algunas de ellas se ampliaron a $\pm 6\%$. Se trataba de hecho de un sistema de paridad "en rejilla" particularmente severo, en especial en lo que se refiere a la solución de la paridad "cesta", de acuerdo con la cual cada moneda sólo habría estado vin-

culada al ecu. También se instauraron, en torno a un Fondo Europeo, un sistema de reservas y acuerdos de movilidad de divisas.

El sistema, simétrico en apariencia, actuaba de hecho como un poderoso mecanismo de desinflación, que hacía converger las inflaciones de los países miembros hacia la de Alemania, cuya moneda jugaba el papel de ancla.

Apertura, desintermediación y explosión de los mercados financieros internacionales

Estos hechos, propiciados por el desarrollo de la informática y las telecomunicaciones, eran necesarios para mejorar la competitividad de las empresas, y útiles para los Estados cuya deuda pública crecía ininterrumpidamente. Se crearon numerosos productos, que permitían entre otras cosas hacer frente a nuevos riesgos en términos de tipo de interés o de cambio.

Por último, en Europa y con respecto al gran mercado interior, se liberalizaron todos los servicios y, en especial, los financieros, con lo que se introdujo una intensa competencia en un sector hasta entonces muy protegido.

En 1991, el Tratado de Maastricht fijaba las etapas del paso a la moneda única, que debe realizarse a más tardar en 1999, así como los criterios que deben respetarse para alcanzar dicho objetivo.

Uso del ecu

En principio, una moneda debe desempeñar dos funciones como mínimo, la de unidad de cuenta y la de medio de pago. En cuanto a la primera función, pese a los problemas jurídicos que motivó su reconocimiento en determinados países, el ecu desempeñó efectivamente el papel de unidad de cuenta, con la ventaja de reducir sensiblemente el riesgo de cambio, debido en parte a su carácter compuesto, pero también a los vínculos que unen a parte de las monedas que los componen (las de los países que participan en el mecanismo de cambio).

En cambio, en un principio la función de medio de pago se desarrolló muy poco. Se usó ante todo con fines "financieros", función alentada por ciertos Estados europeos y la Comisión, que deseaban desarrollar esos mercados reduciendo al tiempo los riesgos de cambio para sus emisiones.

Poco a poco se fueron desarrollando esos mercados financieros en ecu, ya fueran comerciales, crediticios y de obligaciones, o incluso de productos derivados (coberturas en futuros, mercado de opciones, etc.). Cuando sus volúmenes fueron suficientes, se crearon mercados secundarios.

Para desempeñar también una función comercial, el ecu debía permitir fijar los precios, expedir facturas, pagar las transacciones y llevar la contabilidad, como cualquier moneda.

Las ventajas que presentaba una moneda comercial en ecu eran de tres tipos. Su uso debía reducir los riesgos

de cambio sobre las facturas y los pagos, reducir los costes de gestión de los cambios y, por último, permitir la racionalización de la gestión y la optimización de las estrategias de venta.

Para ello, había que crear un sistema de transferencia de grandes cantidades de ecus de manera simple y eficaz, sin tener que transferir importes en las diversas monedas que lo componen o sin tener que hacer frente a ningún riesgo cambiario.

En este sentido, un pequeño grupo de bancos interesados por el uso del ecu creó en 1982 la MESA (Mutual Ecu Settlement Account). Muy limitada, esta primera experiencia fue posteriormente modificada, dando lugar en 1986 a la EBA (Ecu Banking Association), que es el sistema de compensación explotado hoy.

Funcionamiento de la EBA

Hay tres agentes vinculados directamente a estas operaciones.

- De los 90 bancos de la EBA, que son tanto de la Unión Europea como suizos, japoneses y norteamericanos, tan sólo la mitad, aproximadamente, ejerce funciones de banco de compensación.
- La red de telecomunicaciones S.W.I.F.T. permite actualmente tratar flujos diarios del orden de 50 millones de ecus.
- El Banco de Pagos Internacionales (BPI), que desempeña, con carácter privado, la función de compen-

sación y de pago por cuenta de la EBA.

Cabe recalcar que, dado que no hay prestamista de última instancia del ecu (en cualquier caso, no antes, en principio, de 1997 ó 1999), los bancos participantes deben, por una parte, depositar fondos líquidos en las cuentas a la vista de los bancos de compensación y, por otra, éstos últimos deben a su vez depositar fondos líquidos en el BPI.

Es asimismo necesario que las posiciones obtenidas tras la compensación se regulen antes de cada noche, mediante transferencias de activos entre los bancos con saldo negativo y los bancos con saldo positivo o mediante préstamos de un día en ecus y a un tipo fijado por mutuo acuerdo.

En la práctica, las operaciones se llevan a cabo como sigue. La primera fase, llamada de compensación, comienza por la mañana: consiste en que los 45 bancos de compensación envíen órdenes por cuenta propia o en nombre de los demás bancos del sistema a través de la red S.W.I.F.T., lo que permite que el BPI realice sus primeras compensaciones. Entre 14h y 15h15 se organizan las operaciones encaminadas a reducir los saldos negativos y positivos que hayan surgido (2ª fase). Se conceden préstamos, se discuten los tipos y los flujos de pago pueden circular entonces por S.W.I.F.T., que elabora los nuevos balances.

La 3ª fase comienza a las 15h15 y concluye a las 15h45. Durante este

tiempo, cada banco debe confirmar las posiciones que indica S.W.I.F.T. Los pagos deben hacerse a nivel de las cuentas del BPI, que comprueba que los saldos siguen siendo positivos.

Problemas recientes y perspectivas de futuro

El informe Lamfalussy

El fuerte crecimiento de los flujos, que superan los 50 mecu/día, y la inexistencia de un prestamista de última instancia hacen cada vez más patentes los riesgos asociados a la liquidez y el crédito.

Un grupo de trabajo presidido por el Sr. Lamfalussy ha propuesto la aplicación de ciertas medidas encaminadas a reducir dichos riesgos. En la práctica, se han hecho las siguientes propuestas:

- recurso a pignoraciones (otras divisas, activos denominados en ecu) en compensación por los préstamos de un día que los bancos se conceden después de la fase de compensación circular;
- recurso a líneas de financiación ofrecidas por determinados bancos centrales (Italia, Francia, Reino Unido), que pueden ejercer funciones de intermediación entre dos bancos de compensación contra el depósito de valores pignorados;
- utilización de un mecanismo colectivo gestionado por el BPI, pero

recabado entre los bancos de compensación (5 mecu cada uno). El valor del Fondo representa 295 mecu (5x45 bancos);

- instauración de un mecanismo de pago urgente.

Perspectivas de futuro

La introducción del ecu debería acarrear la desaparición del sistema, bien en una sola noche (*big bang*), bien mediante sustitución progresiva (el caso más probable). No obstante, en ambos casos el Banco Central Europeo podrá aplicar, para los préstamos de última instancia y la regulación de los fondos monetarios, un sistema como "FEDWISE", utilizado por el sistema de reserva federal de EEUU. El sistema "EBA" podría en ese caso desempeñar la misma función que "CHIPS" en Nueva York, para gestionar los grandes pagos realizados por el sistema bancario comercial.

Conclusión

A modo de conclusión y para ilustrar la eficacia del sistema instaurado, puede citarse una nueva forma de utilizar el sistema de compensación que se ha empezado a explotar a principios del año en curso. Se denomina ABC, siglas que corresponden a "Asociación Bancaria de Compensación", y concierne de manera directa a una decena

de bancos de los países de Europa central y del Este, así como Rusia. Se ha asociado otra decena de bancos, que de momento no participan de manera directa. Se espera llegar rápidamente a cubrir el 10% del comercio regional.

Los bancos del Este utilizan este circuito para realizar pagos, por lo común en otras divisas. Por ejemplo, un banco polaco que deba realizar un pago en marcos alemanes a un banco ruso, transferirá los marcos al sistema, que los abonará en dos días al banco ruso, en ecus. Este último, advertido desde el comienzo de la operación, puede cubrirse en dos días con respecto al ecu, si así lo desea.

Las ventajas son la rapidez (2 días de valor) y la seguridad. Sin embargo, el sistema implica la creación previa de

líneas crediticias entre los asociados, para hacer frente al riesgo. También consta de límites máximos.

Con todo, su éxito hace entrever nuevos adelantos y una diversificación de las operaciones.

Supone asimismo una contribución a las políticas de estabilización macroeconómica aplicadas en muchos de estos países, ya que, al mejorar la realización de los pagos, permite que los instrumentos monetarios incidan realmente en las magnitudes monetarias.

Por último, constituye también, para los países con intenciones de entrar en un plazo más o menos largo en la Unión Europea, una manera de familiarizarse con el ecu y con su gestión

△

BANCOS PARA LIQUIDACIONES INTERNACIONALES

Agentes para el Sistema de Ajuste Privado del ECU
Participantes en el Sistema hasta el 14 de setiembre de 1994

ABN AMRO Bank N.V.	NL-Amsterdam
AIB Bank	IR-Dublin
Barclays Bank Plc	GB-Londres
Banque Bruxelles Lambert S.A.	B-Bruselas
Banco Bilbao Vizcaya	E-Madrid
Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat	L-Luxemburgo
Banca Commerciale Italiana	I-Milan
Banco Santander	E-Madrid
Banque Européenne d'Investissement	L-Luxemburgo
Banque Internationale á Luxembourg S.A.	L-Luxemburgo
Banca Nazionale del Lavoro	I-Roma
Banque Nationale de Paris	F-París
The Bank of Tokyo, Ltd.	B-Bruselas
Banca di Roma S.p.A.	I-Roma
Banque Indosuez	F-París
CARIPLO	I-Milán
Caisse Centrale des Banques Populaires	F-París
Crédit Commercial de France	F-París
Banco Central Hispanoamericano S.A.	E-Madrid
ASLK-CGER Bank	B-Bruselas
Caixa Geral de Depósitos	P-Lisboa
Citibank, N.A.	GB-Londres
Commerzbank AG	D-Frankfurt a.M.
Crédit Suisse	GB-Londres
Crédito Italiano S.p.A.	I-Milán
Crédit Lyonnais	F-París
Den Danske Bank A/S	DK-Copenague
Deutsche Bank AG	D-Frankfurt a.M.
Dresdner Bank AG	D-Frankfurt a.M.

Continúa...

Banco Español de Crédito (BANESTO)	E-Madrid
Générale de Banque	B-Bruselas
The Industrial Bank of Japan, Ltd.	GB-Londres
Instituto Bancario San Paolo di Torino S.p.A.	I-Turín
Kredietbank S.A. Luxembourgeoise	L-Luxemburgo
Kredietbank N.V.	B-Bruselas
Lloyds Bank Plc	GB-Londres
Morgan Guaranty Trust Co. of New York	B-Bruselas
Midland Bank Plc	GB-Londres
National Westminster Bank Plc	GB-Londres
Banque Paribas	F-París
Swiss Bank Corporation	GB-Londres
Standard Chartered Bank	GB-Londres
Société Générale	F-París
Union Bank of Switzerland	GB-Londres
Unibank A/S	DK-Copenague

Fuente: Elaboración propia en base a informes oficiales.

BANCOS PARA LIQUIDACIONES INTERNACIONALES EN ORDEN DE ENTRADA AL SISTEMA DE AJUSTE DEL ECU

- | | |
|----------------|------------------------------------------------------------------------|
| OCTUBRE 1986 | 1. Banque Bruxelles Lambert S.A. |
| | 2. Crédit Lyonnais |
| | 3. Générale de Banque |
| | 4. Instituto Bancario San Paolo di Torino |
| | 5. Kredietbank N.V. |
| | 6. Kredietbank S.A. Luxembourgeoise |
| | 7. Lloyds Bank Plc |
| JULIO 1987 | 8. Banca Nazionale del Lavoro |
| | 9. Banque Nationale de Paris |
| | 10. National Westminster Bank Plc |
| AGOSTO 1987 | 11. Banca Commerciale Italiana |
| | 12. Banque Européenne d'Investissement |
| | 13. Barclays Bank Plc |
| | 14. Société Générale |
| SETIEMBRE 1987 | 15. Unibank A/S (previously Privatbanken A/S) |
| | 16. Swiss Bank Corporation |
| OCTUBRE 1987 | 17. Banca di Roma S.p.A. (previously Banco di Roma) |
| | 18. Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat |
| | 19. Morgan Guaranty Trust Company of New York |
| NOVIEMBRE 1987 | 20. AIB Bank (previously Allied Irish Banks Plc) |
| | 21. Banco Bilbao Vizcaya (previously Banco de Bilbao) |
| | 22. Banque Paribas |
| | 23. Deutsche Bank AG |
| | 24. Midland Bank Plc |
| DECIEMBRE 1987 | Algemene Bank Nederland N.V. (now ABN AMRO Bank N.V.
- see page 2b) |
| | 25. Union Bank of Switzerland |
| ENERO 1988 | 26. Banque Internationale à Luxembourg S.A. |
-

Continúa...

...viene

MARZO 1988	Amsterdam-Rotterdam Bank N.V. (now ABN AMRO Bank N.V. -see page 2b)
	27. Commerzbank AG
	28. Dresdner Bank AG
NOVIEMBRE 1988	29. Citibank, N.A.
	30. Crédit Suisse
	31. The Industrial Bank of Japan, Ltd.
JUNIO 1989	32. Banco Central Hispanoamericano S.A. (previously Banco Hispano Americano S.Á.)
	33. Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde (CARIPLO)
	34. Credito Italiano S.p.A.
DECIEMBRE 1989	35. ASLK-CGER Bank
	36. Banco Español de Crédito (BANESTO)
	37. Banco Santander
	38. The Bank of Tokyo, Ltd.
	39. Banque Indosuez
	40. Caisse Centrale des Banques Populaires
	41. Crédit Commercial de France
	42. Den Danske Bank A/S
	43. Standard Chartered Bank
SETIEMBRE 1991	44. ABN AMRO Bank N.V. (merger of former Algemene Bank Nederland N.V. and former Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.)
MARZO 1994	45. Caixa Geral de Depósitos

Fuente: Elaboración propia en base a informes oficiales.

BANCOS PARA LIQUIDACIONES INTERNACIONALES

Agentes para el Sistema de Ajuste Privado del ECU¹

		Número de				Promedio diario de operaciones*
		Bancos de liquidación	Pagos procesados	Fechas de importe	Transacciones diarias	
1986	Octubre	7	39.103	22	1.777	—
	Noviembre	7	33.539	17	1.973	—
	Diciembre	7	33.869	18	1.882	—
1987	Enero	7	39.292	20	1.965	—
	Febrero	7	37.910	20	1.895	—
	Marzo	7	45.372	24	1.890	—
	Abril	7	32.121	16	2.007	—
	Mayo	7	31.187	15	2.079	—
	Junio	7	32.995	17	1.940	—
	Julio	10	43.779	22	1.990	—
	Agosto	14	35.777	19	1.883	—
	Setiembre	16	47.512	24	1.980	—
	Octubre	19	44.303	20	2.215	—
	Noviembre	24	44.223	17	2.601	—
	Diciembre	26	49.098	20	2.455	—
1988	Enero	27	49.463	19	2.603	—
	Febrero	27	49.586	19	2.610	—
	Marzo	30	50.126	20	2.506	—
	Abril	30	64.985	23	2.825	—
	Mayo	30	48.322	17	2.842	—
	Junio	30	67.701	24	2.820	—
	Julio	30	63.003	21	3.000	—
	Agosto	30	64.086	22	2.913	—
	Setiembre	30	64.387	22	2.927	—
	Octubre	30	57.585	21	3.218	—
	Noviembre	33	70.267	21	3.346	—
	Diciembre	33	69.024	21	3.287	—
1989	Enero	33	71.847	21	3.421	—
	Febrero	33	69.361	20	3.468	—
	Marzo	33	75.636	21	3.602	—
	Abril	33	74.405	20	3.720	19.2
	Mayo	33	72.251	20	3.613	19.1
	Junio	36	80.987	22	3.681	21.0

Continúa...

...viene

	Número de				Promedio diario de operaciones*	
	Bancos de liquidación	Pagos procesados	Fechas de importe	Transacciones diarias		
	Julio	36	73.518	21	3.501	20.5
	Agosto	36	74.160	22	3.371	19.8
	Setiembre	36	74.258	21	3.536	23.2
	Octubre	36	81.136	22	3.688	22.3
	Noviembre	36	81.061	21	3.860	22.4
	Diciembre	45	76.908	19	4.048	23.3
1990	Enero	45	87.143	22	3.961	21.4
	Febrero	45	81.667	20	4.083	23.0
	Marzo	45	92.415	22	4.201	25.1
	Abril	45	83.748	19	4.408	25.6
	Mayo	45	91.030	21	4.335	24.4
	Junio	45	91.794	20	4.590	25.5
	Julio	45	96.854	22	4.402	26.0
	Agosto	45	92.758	22	4.216	25.5
	Setiembre	45	90.048	20	4.502	27.3
	Octubre	45	106.990	23	4.652	28.5
	Noviembre	45	103.762	21	4.941	28.9
	Diciembre	45	97.176	19	5.115	28.7
1991	Enero	45	111.801	22	5.082	30.5
	Febrero	45	106.919	20	5.346	32.8
	Marzo	45	118.325	20	5.916	37.9
	Abril	45	117.551	21	5.598	35.0
	Mayo	45	117.924	20	5.896	38.4
	Junio	45	117.605	20	5.880	39.9
	Julio	45	125.908	23	5.474	36.0
	Agosto	45	110.833	21	5.278	34.6
	Setiembre	44	115.072	21	5.480	37.8
	Octubre	44	129.666	23	5.638	38.0
	Noviembre	44	119.316	20	5.966	39.9
	Diciembre	44	125.521	20	6.276	44.0
1992	Enero	44	133.908	22	6.087	42.9
	Febrero	44	129.865	20	6.493	42.7
	Marzo	44	140.868	22	6.403	43.0
	Abril	44	135.518	20	6.776	49.4
	Mayo	44	126.515	19	6.659	43.2
	Junio	44	149.270	21	7.108	52.3
	Julio	44	151.677	23	6.595	48.1
	Agosto	44	127.342	21	6.064	45.0
	Setiembre	44	153.792	22	6.991	55.8
	Octubre	44	145.044	22	6.593	45.4

Continúa...

		Número de				Promedio diario de operaciones
		Bancos de liquidación	Pagos procesados	Fechas de importe	Transacciones diarias	
	Noviembre	44	131.597	21	6.267	41.8
	Diciembre	44	142.916	22	6.496	41.5
1993	Enero	44	132.578	20	6.629	46.0
	Febrero	44	132.232	20	6.612	45.4
	Marzo	44	157.602	23	6.852	46.7
	Abril	44	136.095	20	6.805	47.8
	Mayo	44	124.197	19	6.537	45.4
	Junio	44	144.820	22	6.583	47.6
	Julio	44	142.949	22	6.498	51.8
	Agosto	44	130.791	22	5.945	46.4
	Setiembre	44	136.568	22	6.208	47.3
	Octubre	44	133.453	21	6.355	50.1
	Noviembre	44	135.596	21	6.457	48.8
	Diciembre	44	141.732	23	6.162	45.0
1994	Enero	44	130.774	20	6.539	54.4
	Febrero	44	127.344	20	6.367	52.8
	Marzo	45**	151.687	23	6.595	46.5
	Abril	45	125.744	19	6.616	53.4
	Mayo	45	127.363	20	6.368	53.6
	Junio	45	139.833	22	6.356	51.3
	Julio	45	129.343	21	6.159	49.8
	Agosto	45	124.428	22	5.656	47.4
	Setiembre	45	130.334	22	5.924	48.5
	Octubre					
	Noviembre					
	Diciembre					

1. Información elaborada por medio de S.W.I.F.T.

* En billones de ECUs al 3 de octubre de 1994.

** Desde el 21 de marzo de 1994. Caja General de Depósitos, Lisboa, Portugal.

Fuente: *Elaboración propia en base a informes oficiales.*

Resumen sobre la praxis reciente en materia de mecanismos de compensación y pago en Centroamérica *

Carlos Luis Solórzano **

CENTROAMERICA HA SIDO UNA REGION CON AMPLIA EXPERIENCIA EN EL DISEÑO Y MANEJO DE MECANISMOS MULTINACIONALES DE PAGO. EL MECANISMO CON MAYOR INCIDENCIA, TANTO POR SU DURACION COMO POR EL VOLUMEN DE OPERACIONES, LO FUE LA CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA (CCC), CUYA ACTIVIDAD FUE SUSPENDIDA EN JULIO DE 1991. EL SISTEMA CENTROAMERICANO DE PAGOS (SCP), SISTEMA DE PAGO FLUIDO Y CONFIABLE, POTENCIALIZO UN CRECIMIENTO FRANCAMENTE ESPECTACULAR DEL INTERCAMBIO, SIN EMBARGO LA REGION SE ENFRENTA A LA NECESIDAD DE APROVECHAR LA OPERACION DE MECANISMOS FINANCIEROS AHORRADORES DE DIVISAS EN EL PAGO DEL COMERCIO INTRARREGIONAL.

La operación de mecanismos de compensación y pagos ha sido una experiencia bastante abundante en la región. Paralelamente a los tratados

bilaterales de libre comercio que los países centroamericanos suscribieron entre 1951 y 1957, se avanzó en la concertación interbancaria, en particular, a inicios de los años sesentas, se celebró el Acuerdo de la Cámara de Compensación Centroamericana, el cual fue firmado por los bancos centrales, en Tegucigalpa el 28 de julio de 1961, entrando en vigencia en octubre del mismo año al ser ratificado por los bancos centrales de El Salvador, Guatemala y Honduras, posteriormente fue ratificado por Nicaragua el 12 de mayo de 1962 y por Costa Rica el 3 de junio de 1963.

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Funcionario del Consejo Monetario Centroamericano. Las opiniones expresadas en este documento no necesariamente corresponden al punto de vista oficial de la Institución para la que labora.

La Cámara de Compensación Centroamericana—CCCA—operó como un ente básico de "clearing", con la salvedad del uso simultáneo de cinco monedas, algunas de ellas, en ciertos momentos, sujetas a regímenes de control cambiario. Básicamente fue un mecanismo de créditos recíprocos, de otorgamiento automático, con garantías mutuas de convertibilidad de las obligaciones y saldos adeudados en las diversas monedas, de conformidad con la paridad declarada para cada una de éstas, por el respectivo banco central. Durante 1961 y 1962, años en los que El Salvador y Guatemala, respectivamente, establecieron controles de cambio, el Acuerdo de la Cámara se vio fortalecido en la medida que ambos países exceptuaron de los mismos a las transacciones operadas por intermedio del mecanismo. Algo similar ocurrió en 1974 con Costa Rica.

Los preceptos relativos al mecanismo de compensación fueron posteriormente incluidos en el Acuerdo Monetario Centroamericano (Capítulo III), vigente desde el 25 de octubre de 1974, y su Reglamento General (Título II), aprobado el 22 de noviembre de 1974.

La Cámara operó como un mecanismo multilateral de crédito recíproco, con altos niveles de compensación interna (ahorro del uso de divisas extrarregionales). No obstante durante la crisis de finales de los setentas e inicios de los ochentas, mostró no sólo tasas de crecimiento de operaciones muy altas, sino también la aparición de saldos no cancelados en razón, en ma-

yor o menor medida, de la crítica situación de liquidez internacional en la que se vieron envueltos los bancos centrales, en especial los deudores netos. Esta acumulación de saldos, en parte generados por el impago, pero en parte resultado de un esquema multilateral de compensación, se intentó conjurar mediante la bilateralización de las compensaciones, lo cual aunque dio los resultados esperables, no implicó una mejora en los volúmenes de las operaciones. De hecho los países se habían visto obligados a modificar su estrategia regional, en particular, los países acreedores netos establecieron mecanismos, más o menos indirectos, para minimizar sus exportaciones regionales. De hecho los saldos deudores acumulados alcanzaron US\$800 millones, monto que ha ido reduciéndose con el tiempo en razón del logro de arreglos de pago, pero que a la vez ha crecido en función del impago de intereses. En la actualidad dicho adeudo ronda los US\$780 millones y se está cerca de una solución práctica, realista y de carácter excepcional a dicho problema, de conformidad con las instrucciones contenidas en las Declaraciones Presidenciales de las Cumbres Regionales de Puntarenas, El Salvador y Managua. Las cifras correspondientes a las operaciones cursadas por intermedio de la C.C.C. y la evolución del Comercio Intrarregional se presentan en el Cuadro Anexo y el correspondiente gráfico.

Paralelamente a esta situación crítica en la Cámara, a nivel técnico se procedió a la realización de diversos

estudios sobre mecanismos alternos de pago así como instrumentos que se consideraban útiles en favor del intercambio comercial intrarregional. Al efecto se trabajó en el denominado Fondo para Financiar Saldos Deudores en la Cámara de Compensación Centroamericana —FFISDECA—, que finalmente resultó en el Fondo Centroamericano del Mercado Común —FCMC— que operó en el BCIE, bajo el control del Consejo Monetario Centroamericano y que era un mecanismo de financiamiento de saldos deudores resultantes de la Cámara. Dicho fondo, de US\$50 millones, obtenidos mediante sindicalización crediticia internacional, se agotó rápidamente. Posteriormente se trabajó en diversas opciones de mecanismos hasta que se logró establecer el Derecho de Importación Centroamericano, —DICA— que correspondía a un instrumento (título valor) negociable, emitido por el banco central del importador, y redimible únicamente por parte de dicho banco en su propia moneda nacional. Dicho instrumento tenía entre sus principales virtudes el ser una emisión "a cargo" de la producción nacional y no de la liquidez internacional del país emisor. Su operación general no fue posible pues Costa Rica se abstuvo de ratificar el correspondiente acuerdo y los otros países lo usaron aunque marginalmente. El acuerdo de establecimiento del DICA está formalmente vigente.

Junto a este proceso regional de localización de soluciones se dio a nivel subregional un enfoque bastante pragmático: es el denominado Acuer-

do de Tela, firmado el 8 de abril de 1987, mediante el que pretendía constituir un instrumento de agilización y fortalecimiento del comercio y los pagos entre los países suscriptores (El Salvador, Guatemala y Honduras).

Este Acuerdo establece que, adicionalmente a las diversas formas de pago existentes, se aceptará como instrumento de pago del comercio intrapartes a las propias monedas nacionales, bajo cuenta y riesgo de los comerciantes y sin que los bancos centrales asuman obligación alguna de compra-venta de tales monedas.

En tal sentido se tienen dos posibilidades reales de utilización de monedas. El pago en la moneda del importador o en la moneda del exportador. La primera opción constituye en sí misma una forma de pago en divisa, no así el pago en la propia moneda del exportador.

El tratamiento que se ha derivado de la operación del Acuerdo de Tela ha sido diverso de país a país.

En el caso de Guatemala, se ha establecido que las divisas provenientes del comercio de exportación con Centroamérica son de libre disponibilidad del exportador, pero no se ha autorizado a los bancos comerciales a operar con las divisas centroamericanas sino que las mismas deberán ser negociadas directamente por el receptor. La evidencia que se ha podido recoger, es en el sentido de que las operaciones en colones salvadoreños en Guatemala y en quetzales en El Salvador son fuertes, lo que en ausen-

cia de grandes márgenes de arbitraje cambiario, permitirían suponer que el volumen de transacciones entre ambos países es considerable.

En el caso de El Salvador, las entidades cambiarias pueden adquirir monedas centroamericanas, razón por la que el exportador cuenta con un mercado para la negociación de los recursos que reciba. Algunas autoridades del Banco Central de Reserva mantuvieron en el pasado el criterio de que el pago de exportaciones salvadoreñas con colones salvadoreños no era una operación aceptable por la misma característica de ser una operación de comercio exterior, ello no obstante la asimetría implicada por tal interpretación del Acuerdo. No obstante en la actualidad esa interpretación ha sido superada.

En el caso de Honduras, se tiene entendido que la aplicación del Acuerdo de Tela se ha circunscrito a operaciones fronterizas y transacciones de buhoneros, por lo que la implicación ha sido básicamente marginal.

Regresando al hilo conductor, se tenía una situación en la que la Cámara registraba operaciones mínimas y los mecanismos alternos no funcionaban con la importancia del caso. En respuesta al planteamiento contenido en el Plan Especial de Cooperación para Centroamérica que el Secretario General de la ONU presentó a la Asamblea General, para el apoyo a la región y que había sido previamente consensuado en Centroamérica, la Comisión de las Comunidades Europeas indicó

su interés en apadrinar un proyecto de impulso al comercio intrarregional. Luego de múltiples negociaciones esta iniciativa permitió la elaboración técnica y el establecimiento del denominado Sistema Centroamericano de Pagos—SCP—. El cual operó en el ámbito de la Cámara de Compensación Centroamericana y con un brazo financiero constituido por un Banco Agente.

Las características básicas del SCP, en su inicio fueron:

- Ser un mecanismo de carácter multilateral.
- Contar con una red de cuotas que representaban el máximo nivel neto de deuda o acreeduría alcanzable por un mismo banco participante. (Tales cuotas se subdividían en octavos deudores, que correspondían al límite máximo acumulativo alcanzable por un banco central deudor neto).
- Tener mecanismos de seguridad que establecían claramente los procedimientos a seguir en caso de que un país sobrepasase los límites establecidos.
- Favorecer el uso de las monedas nacionales en el pago del comercio intrarregional, pues se utilizaban divisas sólo para cancelar los saldos de la compensación mensual.
- Contar con un mecanismo financiero que simultáneamente y de conformidad con las transacciones canalizadas asignaba un monto de divisas a cada banco participante, como apoyo a su posición de liquidez internacional, tratando de re-

flejar el componente extrarregional importado asociado con las exportaciones a la región, y documentaba el saldo de cada liquidación ya fuese a favor o a cargo del propio Sistema (con lo que se eliminaba la relación bilateral que tanto problema trajo en el pasado).

- El mecanismo financiero, diseñado de manera adecuada para facilitar el apoyo a la liquidez internacional sin efectos expansivos en la oferta monetaria ni complicaciones funcionales para la Comisión de las Comunidades Europeas, que tiene limitaciones en materia de otorgar apoyo de Balanza de Pagos, otorgaba la facilidad del denominado Fondo de Apoyo a las Exportaciones (FAE) en un monto equivalente al 10% del valor de las exportaciones cuyo pago le hubiese sido canalizado por intermedio del mecanismo. Este apoyo, en divisas extrarregionales, correspondía a una transacción SWAP de monedas, sencilla. El Sistema conforme otorgaba el apoyo iba captando monedas nacionales de los países cuyo pago por exportaciones fuese mayor. Tal tenencia de monedas centroamericanas representaba el capital de actividad del Sistema y el seguro de última instancia de los adeudos que contraía con los bancos participantes cuyo saldo de pagos fuese a favor del respectivo banco.
- Coexistir con un programa de desmantelamiento de los obstáculos al comercio intracentroamericano,

el cual, la región se comprometió a cumplir fielmente a nivel de Presidentes de Bancos Centrales, Ministros de Economía e incluso fue acuerpado por los propios Presidentes de las Repúblicas Centroamericanas en sus declaraciones de Antigua y Puntarenas.

- Tener una intención de asignación de recursos de la cooperación europea hasta por ECU 140 millones, en función del éxito del proyecto.

La operación del mecanismo se inició el 3 de diciembre de 1990. Desde un inicio se presentaron diversos problemas alrededor de su funcionamiento práctico. No obstante, la presencia de la Comisión de las Comunidades Europeas (CEE), en el acontecer del Sistema representó un elemento importante a la hora de resolver los conflictos.

En julio de 1991, las partes, es decir la CEE y los Ministros de Economía y Presidentes de bancos centrales de Centroamérica, suscribieron un Convenio Modificadorio mediante el cual se suspendió el funcionamiento del mecanismo financiero del SCP, es decir, se dejaron de conceder los denominados préstamos automáticos, y se suspendió el giro de los recursos del FAE, a su vez los bancos acordaron reversar las operaciones SWAP realizadas con el Sistema. Con este Convenio Modificadorio se inició un proceso de revisión de la operación del Sistema.

Consecuentemente, a partir de julio de 1991, se suspendió la concesión

de préstamos automáticos en el marco del SCP, los bancos participantes reintegraron al Sistema los recursos que se encontraban ubicados en el Fondo de Contrapartida y se ubicaron en un Fondo de Reserva. A partir de ese momento las liquidaciones mensuales fueron pagadas al contado.

Los recursos de la donación comunitaria continuaron girándose, pero acreditándose al Fondo de Reserva, hasta diciembre de 1991.

Los bancos centrales participantes continuaron realizando y recibiendo mensualmente los pagos por préstamos automáticos así como los saldos de las liquidaciones periódicas.

Cada mes, la Cámara de Compensación realizó una liquidación el último día hábil, y los bancos centrales deudores procedieron a la cancelación de su saldo deudor al SCP en el lapso de los primeros cinco días calendario del siguiente mes. A su vez, el SCP canceló a los bancos participantes acreedores el octavo día del siguiente mes.

El 1º de diciembre de 1991 se firmó entre las partes un Acuerdo de Reorientación de uso de los recursos asignados al SCP. Con este Acuerdo se buscaba que, de manera ágil, se determinara uno o más proyectos de interés regional mediante los cuales se fortaleciera el comercio intracentroamericano y se pudiese dar un uso efectivo a la cooperación comunitaria ya comprometida en Dublín pero no empleada por el SCP.

En diciembre de 1991 se estableció una cuota deudora máxima de

US\$2 millones por banco participante. Cuando un banco deudor sobrepasase este límite, debería realizar un Pago Extraordinario —PEX— que consistía en un pago por adelantado de la liquidación. Dicho monto lo conservaba el SCP como garantía. Si al finalizar el mes, el saldo deudor final era inferior al monto acumulado de PEX realizados o el respectivo banco resulta acreedor, el Sistema devolvía el monto que correspondiese, pero si no era así, aplicaba los PEX al pago del saldo, y solicitaba la cancelación del remanente.

Grupos técnicos continuaron estudiando permanentemente la situación del SCP, especialmente tomando en cuenta la evolución financiera reciente que había manifestado la región.

Hay que recordar que en Centroamérica, con diverso grado de avance se dio en esa época un proceso de liberalización de la actividad financiera y cambiaría, en un marco de precedencia a los mecanismos de mercado, como medio de otorgar un alto grado de transparencia a las economías nacionales, reducir tanto el papel del estado-empresario como el de centros de control de sus instituciones. En particular, el papel del banco central se fue centralizando en las funciones directas de estabilización monetaria y paulatinamente ha ido dejando de lado actividades de control cambiario y de otra índole.

En ese proceso de reducción del papel del banco central, se ha procurado que la actividad cambiaria sea un ejemplo de liberalización y en tal

sentido, el participar de alguna manera en la gestión, sea cual sea el nivel, de los pagos en la región se consideró, por parte de algunas autoridades, como contradictorio con la ideología manifiesta.

Simultáneamente con este proceso, la región, por diversas razones, se constituyó en un foco de ingreso de divisas en razón de movimientos de capital privado. Ello ha implicado una ventajosa situación de reservas internacionales para los diversos países y una menor presión por el ahorro que de las mismas fue característico de la época de escasez absoluta. Con esta situación se dio un relativo abandono de interés por mecanismos de pagos que fuesen ahorradores de divisas en el comercio regional.

Centroamérica en la actualidad se encuentra inmersa en un espíritu pro integración de la región. A tales efectos se ha procurado avanzar en el conocimiento de las implicaciones, beneficios y costos de la coordinación de las políticas macroeconómicas. En particular se ha definido como un campo inicial la coordinación en el área cambiaria.

Un intento de acelerar el proceso de uso intensivo y directo de las monedas propias en el pago del comercio intrarregional lo constituyó el denominado Acuerdo de Antigua. Con motivo de la III Reunión de Gabinetes Económicos de Centroamérica, (Marzo de 1992), los Presidentes de los bancos centrales elaboraron el Acuerdo de Antigua, el cual estuvo en proceso de ratificación de las juntas directivas o

monetarias de los respectivos bancos centrales. En tal Acuerdo, entre otras cosas se establecía el uso irrestricto de las monedas centroamericanas en el pago del comercio intrazonal, como un medio para realizar tales cancelaciones, a la par del uso de divisas extrarregionales, el trueque, y cualquier otro sistema de pago que no implique la intervención de los bancos centrales. El proceso de ratificación y puesta en práctica de dicho Acuerdo se "congeló" hasta que el denominado Convenio para facilitar la integración financiera de los países del istmo centroamericano, —CIFCA— vino a hacerse cargo en sus implicaciones de los esfuerzos por facilitar el uso irrestricto de las propias monedas en los pagos de las diversas transacciones que se puedan dar al interior de la región. Dicho Convenio fue aprobado por los Presidentes Centroamericanos y ha sido ratificado tan solo por el Congreso de El Salvador. No obstante en la actualidad parece haber perdido "*momentum*".

Ya en febrero de 1992 se concluyó el proceso de evaluación del Sistema Centroamericano de Pagos con miras a promover los ajustes que se consideró correspondían hacerle.

Los resultados operativos de su funcionamiento fueron realmente satisfactorios al tomar en cuenta las crisis que se presentaron y los problemas que se enfrentaron. El cumplimiento cabal de los compromisos financieros y el progreso en el cumplimiento del programa de desmantelamiento de obstáculos al comercio intrarregional constituyeron elementos clave en fa-

vor del mecanismo y por ende del intercambio comercial. Un elemento adicional que se consideró lo fue el reestablecimiento de la confianza entre los operadores centroamericanos tanto privados como institucionales.

El Grupo técnico encargado de la evaluación recomendó la continuación de las operaciones del Sistema, no obstante lo cual, el Consejo Monetario resolvió la cesación de la emisión de documentos del SCP. Asimismo, resolvió cesar las compensaciones en el mecanismo a partir del 15 de julio de 1992 (mediante su resolución CMCA-R1/190/92). Fecha en la que también se suspendió la operación de la propia Cámara de Compensación Centroamericana.

El SCP constituyó un elemento clave en la evolución del proceso de integración centroamericana, en la medida que favoreció en la región un mayor intercambio, la conformación de un programa de desmantelamiento de obstáculos al comercio intrazonal, el regreso a la confianza entre muchos comerciantes centroamericanos, que por los problemas asociados a mecanismos de pago *ad hoc*, habían preferido suspender sus ventas en la región.

En particular, el Sistema permitió el regreso a relaciones financieras más fuertes entre los bancos centrales de la región, realizando una separación tajante entre los problemas asociables a la deuda acumulada en el pasado y las relaciones comerciales y financieras que se desarrollan en el presente o se puedan desarrollar en el futuro.

Aún cuando el SCP operó por muy poco tiempo (18 meses que van de diciembre de 1990 a julio de 1991), y durante su vigencia se dieron algunas situaciones críticas que afectaron indudablemente la canalización de pagos, es necesario tener en cuenta que permitió la realización de operaciones de comercio por alrededor de US\$200 millones, que corresponde a un 20% de la estimación del comercio intrarregional realizado durante esos 18 meses, así como el establecimiento de nuevas relaciones comerciales en la región.

De hecho, la participación de los diferentes países fue muy disímil, y consecuentemente, el impulso dado al Sistema varió sustancialmente.

Aún cuando no es posible decir que el crecimiento del comercio intrazonal se deba a la actividad del Sistema, pero sí que su presencia y las secuelas positivas del mismo tuvieron que ver con el fortalecimiento del intercambio intrarregional.

En resumen, tal como se indicó, la situación externa de la región ha evolucionado recientemente de una manera prácticamente inesperada, pues aunque era de prever una mejora de la situación financiera en razón de los esfuerzos de ajuste estructural que han emprendido los diversos países, no era previsible el comportamiento de las tasas internacionales de interés y en especial los movimientos de las mismas en el mercado norteamericano, hecho que ha contribuido a un alivio coyuntural de la iliquidez internacional característica de la región en años recientes.

Esta situación de flujo de recursos hacia la región en forma de movimientos de capital ha fortalecido —aunque en magnitudes diferentes a los diversos países— las posiciones de reservas internacionales, lo cual ha facilitado un proceso de liberalización cambiaria, que procura un mejor ajuste de las relaciones comerciales y mayores grados de libertad en el accionar de las unidades individuales mediante una menor intervención de los bancos centrales en el mercado cambiario en general y en la canalización de los pagos regionales en particular.

En tal nueva orientación destacan los recientes avances, en algunos países hacia el uso directo de las propias monedas nacionales en el pago de dicho comercio sin intervención de los bancos centrales.

Tales acciones, aunadas a un proceso de integración de los mercados financieros regionales, constituyen pasos fundamentales en la conformación de la zona cambiaria centroamericana, es decir, en el regreso a la libre convertibilidad recíproca de nuestras monedas.

Sobre el particular se hace necesario tener en cuenta que esta situación corresponde a una de las metas fundamentales del propio SCP, y en tal circunstancia el avance en materia de utilización directa e irrestricta de las monedas nacionales de los países en el pago del comercio intrarregional, haría que la permanencia del SCP no fuese necesaria, dado que implica algún grado de intervención de la banca

central y el pago directo de saldos utilizando divisas extrarregionales.

De hecho, lo que se dio fue un adelanto de las etapas en que se concibió el proceso, pues al determinarse las condiciones de libre convertibilidad cambiaria interna, los recursos asociados con el Sistema se podrán emplear en actividades (proyectos) alternativos que tengan un impacto significativo en el desarrollo del propio comercio intrarregional, y en la evolución de la oferta exportable extrarregionalmente, con los subsecuentes impactos sobre la producción, el empleo y la mejora de la capacidad para participar competitivamente en el comercio internacional. No obstante, han pasado casi tres años y tales proyectos no funcionan por diversas razones.

En la actualidad, los países centroamericanos realizan sus pagos mediante el uso directo del US dólar, mediante el pago en monedas nacionales en razón de la aplicación del Acuerdo de Tela entre El Salvador, Guatemala y Honduras o haciendo uso de mecanismos privados de compensación y pagos que operan. Teóricamente se encuentra vigente entre cuatro países (la excepción es Costa Rica) el DICA, y los acuerdos de intercambio compensado, basados en las regulaciones propias de los diversos países, pero estos dos esquemas no se utilizan.

Hay algunas iniciativas en pro del restablecimiento de sistemas de compensación y pagos, pero sobre los mismos se dispone de poca información.

En particular la Comisión de Finanzas del Parlamento Centroamericano ha mostrado interés sobre el tema y algunos bancos comerciales han iniciado operaciones en ese sentido. Por su parte se sabe que algunas entidades financieras privadas han mostrado interés en establecer fondos de inversión y mecanismos de pago regional que puedan también ser utilizados en la cancelación del comercio, pero dichos intentos se encuentran en etapa experimental o germinal.

La región se encuentra en un punto crítico, pues aunque su actual situación de liquidez internacional permite operar con sistemas costosos en términos de uso de divisas, esta situación se sabe no es permanente y se debe estar preparado para el regreso a la "normalidad" propia de países como los nuestros, normalidad que está funcionalmente relacionada con un aparato productivo y una vocación exportadora bastante particular. Por ello es que se considera necesario plantear seriamente en Centroamérica la conveniencia de contar con mecanismos ágiles y eficientes de pago comercial, al menos a nivel regional, que además minimicen los riesgos de las partes no involucradas directamente en el proceso comercial.

En materia de pagos, para la región, la situación óptima corresponde a contar con una moneda única de uso generalizado o equivalente con estabilidad cambiaria al interior de la región, (tipos de cambio fijos entre las diversas monedas, aunque las mismas fluctúen respecto al resto del mundo). No obstante, en el tanto se llega a esa etapa superior de la integración, se hace necesario, tal como se indicó, contar con mecanismos de pago ágiles, eficientes y seguros que faciliten la realización de las diversas transacciones regionales.

Al respecto cabe analizar con cuidado la experiencia que en tal campo se ha tenido en la región y evaluarla no sólo a la luz de su propia evolución, sino también comparativamente con otros casos, en especial el de la Comunidad Europea. Ello por cuanto aunque se sabe que no es posible ni recomendable realizar trasplantes de mecanismos o experiencias de región a región, dadas las especificidades de cada conglomerado de países, sí es válida la evaluación inteligente y la derivación de conclusiones cuya aplicabilidad, también inteligente y responsable, puede significar grandes ahorros de recursos tanto físicos como humanos

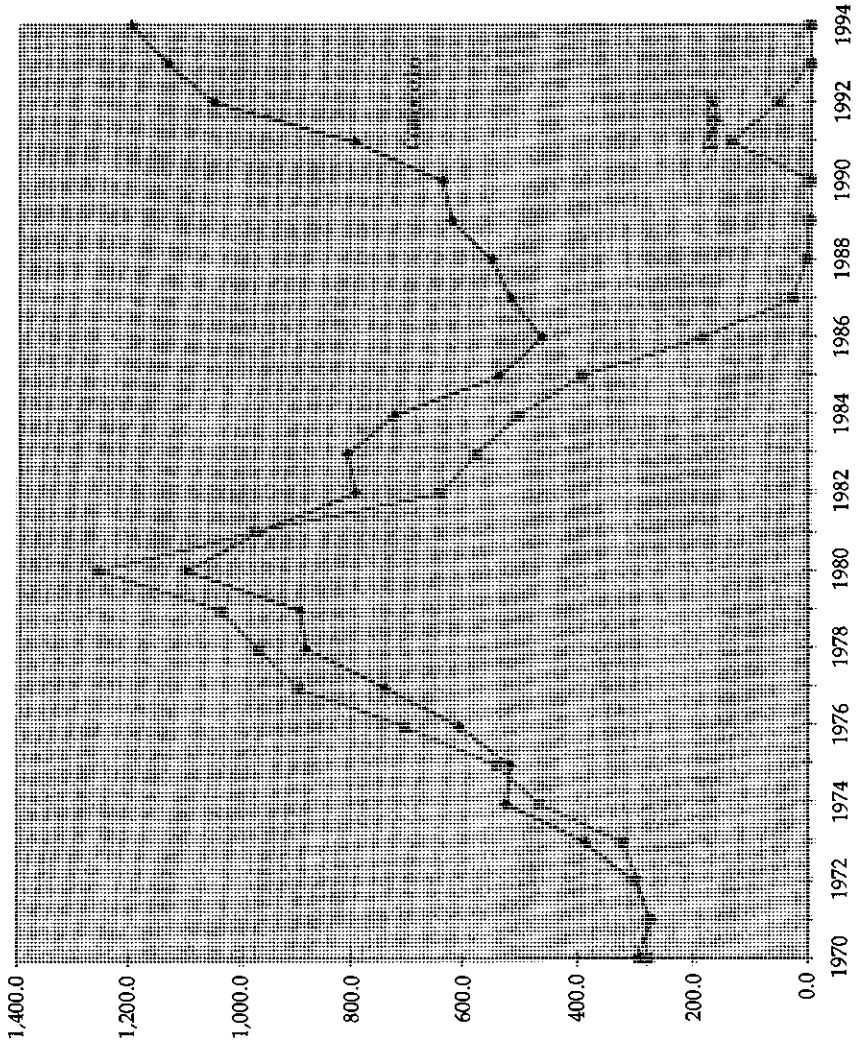
△

CUADRO RESUMEN

CIFRAS SOBRE COMERCIO Y PAGOS INTRARREGIONALES EN CENTROAMERICA (Cifras en millones de pesos centroamericanos (\$CA))

	Comercio intrarregional (Importaciones CIF)	Cámara de Compensación			Relaciones porcentuales		
		Transacciones Totales	Pagos Netos	Ahorro divisa Externos	Pagos/con Pagos		Ahorro
					(B)	(C)	(D) / (B)
(A)	(B)	(C)	(D)=(B)-(C)	(B) / (A)	(C) / (B)	(D) / (B)	
1970	297.4	279.9	37.3	242.6	94.1	13.3	86.7
1971	275.7	276.3	21.3	255.0	100.2	7.7	92.3
1972	304.7	299.7	45.8	253.9	98.4	15.3	84.7
1973	388.5	322.0	13.3	308.7	82.9	4.1	95.9
1974	525.8	468.2	63.2	405.0	89.0	13.5	86.5
1975	519.3	541.5	36.0	505.5	104.3	6.6	93.4
1976	609.6	705.9	45.8	660.1	115.8	6.5	93.5
1977	742.8	898.2	65.5	832.7	120.9	7.3	92.7
1978	884.7	971.3	76.2	895.1	109.8	7.8	92.2
1979	896.3	1,037.0	163.0	874.0	115.7	15.7	84.3
1980	1,100.0	1,256.3	329.1	927.2	114.2	26.2	73.8
1981	972.4	979.4	270.3	709.1	100.7	27.6	72.4
1982	796.9	644.0	125.3	518.7	80.8	19.5	80.5
1983	811.0	579.4	30.5	548.9	71.4	5.3	94.7
1984	726.3	506.4	118.6	387.8	69.7	23.4	76.6
1985	540.8	395.5	64.3	331.2	73.1	16.3	83.7
1986	466.2	189.3	39.9	149.4	40.6	21.1	78.9
1987	519.5	29.3	20.8	8.5	5.6	71.0	29.0
1988	553.4	5.6	4.4	1.2	1.0	78.6	21.4
1989	624.4	1.6	0.3	1.3	0.3	18.8	81.3
1990	641.0	0.0	0.0	0.0			
1991	798.7	140.7	82.2	58.5	17.6	58.4	41.6
1992	1,053.9	56.2	23.8	32.4	5.3	42.3	57.7
1993	1,136.6	0.0	0.0	0.0			
1994	1,200.0	0.0	0.0	0.0			
25 años	17,385.9	10,583.7	1,676.9	8,906.8	60.9	15.8	84.2

EVOLUCION DEL COMERCIO Y LOS PAGOS EN LA CCC



El comercio en Centroamérica

Rethelny Figueroa de Jain*

SE PRESENTAN DATOS ESTADISTICOS CONCERNIENTES A LAS EXPORTACIONES TANTO INTRARREGIONALES COMO INTERNACIONALES; ASIMISMO SE INCLUYEN LAS PRINCIPALES POLITICAS PUBLICAS EN EL CAMPO ECONOMICO EN VIGENCIA EN LA REGION.

La actual tendencia de la economía internacional está caracterizada por la globalización, es decir, la conformación de una economía mundial y por la regionalización, que tiende a la conformación de grandes bloques económicos. La segunda es un buen comienzo para dirigirnos hacia la primera. Así, los acuerdos regionales de integración, son un ejemplo de lo que es conocido actualmente como "nuevo regionalismo", en un marco de apertura comercial.

En este escenario, las exportaciones ocupan un papel preponderante en la nueva estrategia de desarrollo centroamericano. Sin embargo, para promoverlas los países deben ser más competitivos y a su vez, implementar

políticas públicas que permitan un equilibrio entre la apertura y la defensa de sus mercados internos a nivel nacional.

En este sentido, la importancia del libre comercio, la necesidad de contar con un flujo de inversiones productivas hacia nuestros países, el establecimiento de políticas económicas tendientes a mejorar los términos de intercambio, son elementos fundamentales para una inserción eficiente en el mercado mundial, en que la incorporación de la producción nacional, se ha convertido en el principal motivo de crecimiento.

Así, en esta sección se presentan:

- Algunos datos concernientes a la implementación de políticas y su evolución con respecto a la liberalización del comercio.

* Coordinadora Técnica del ICAP.

- El incremento de las exportaciones en la región centroamericana, lo cual muestra el estímulo del comercio intrarregional.
- Fecha de adhesión de los países centroamericanos al GATT, hoy conocida como la Organización Mundial del Comercio, OMC Δ

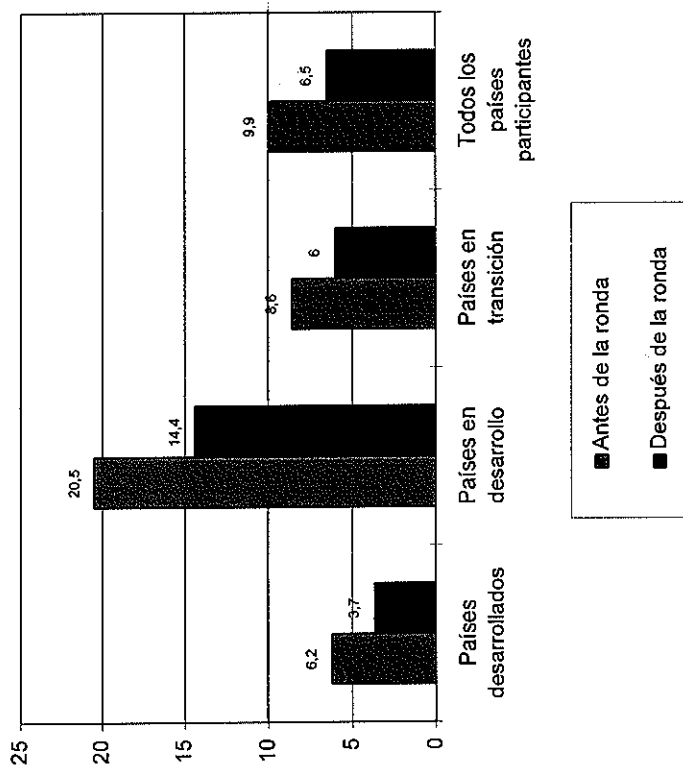
CUADRO 1

FECHA DE ADHESION DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS CONTRATANTES DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO -GATT-

País	Fecha de adhesión
Guatemala	10 de octubre de 1991
El Salvador	22 de mayo de 1991
Honduras	10 de abril de 1994
Nicaragua	28 de mayo de 1950
Costa Rica	24 de noviembre de 1990
Panamá	octubre de 1996

Fuente: GATT. Actividades en 1993, examen anual de la labor del GATT, Ginebra. Agosto de 1994. p.181.

GRAFICO 1
PROMEDIOS ARANCELARIOS PONDERADOS
EN FUNCION DEL COMERCIO
(porcentajes, excluido el petróleo)



Fuente: GATT. FOCUS. Boletín Informativo No. 111, Ginebra, Octubre, 1994. p. 5.

CUADRO 2

CENTROAMERICA: PRINCIPALES POLITICAS ECONOMICAS VIGENTES POLITICAS GLOBALES JULIO 1994

Políticas	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Política arancelaria					
1. Techo arancelario	20%	20%	20%	20%	20%
2. Piso arancelario	5%	5%	5%	5%	10% *
3. Sobretasas	-	-	5% ó 10%	-	-
Política cambiaria					
1. Tipo de cambio nominal	Flexible *	Libre	Administrado	Controlado	Libre
1.1 Tipo de cambio efectivo real a setiembre de 1993 1985=100	191	122	124	139	110
1.2 Variación interanual TCER	-0.5%	-8.9%	-7.0%	-17.3%	-4.3%
2. Controles cambiarios					
2.1 Licencia o permiso de exportación	No	No	No	No	No
2.2 Licencia o permiso de importación	No	No	No	Si	No
2.3 Cuotas	No	No	No	No	No
2.4 Listas de esencialidad	No	No	No	No	No
2.5 Depósitos previos de divisas para importaciones	No	No	No	No	No
2.6 Plazos para entrega de divisas para importaciones	No	No	No	No	No
2.7 Plazo para entrega de divisas de exportación	Si	Si	Si	Si	Si
Políticas de fomento a la inversión					
1. Ley de inversión extranjera	No	Si	Si	Si	No
2. Ley de zonas francas	Si	Si	Si	Si	Si
3. Ley de maquila	Si	No	Si	Si	Si
4. Ley de fomento de exportaciones no tradicionales a terceros países	Si	Si	No	Si	Si

* Indica que sufrió modificación de enero a julio de 1994.

Fuente: SIECA. *Políticas Económicas vigentes en los países centroamericanos a julio de 1994*. SIECA, Centroamérica, 1994, pp. 3-6.

CUADRO 3

CENTROAMERICA: PRINCIPALES POLITICAS ECONOMICAS VIGENTES POLITICAS GLOBALES JULIO 1994

Políticas	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Política monetaria					
1. Crédito	No	No	No	Sí	No
1.1 Topes de cartera sector privado					
1.2 Financiamiento neto sector público	Negativo	No	Limite trimestral	No	No
2. Tasas de interés	Libres	Libres	Libres	Libres	Libres
3. Encaje (moneda nacional)					
3.1 Cuenta corriente	35%*	25% *	40% *	10%	34%
3.2 De ahorro a la vista	35%*	30%	40% *	10%	34%
3.3 A plazo	35%*	20%	40% *	10%	14%
4. Descuento y redescuento	Recurso última instancia	Recurso última instancia	Política activa instancia	Política activa	Recurso última
5. Operaciones de mercado abierto	Sí	Sí	Sí	Sí	Si
Política tributaria					
1. Cargas tributarias (1993)	7.8%	8.9%	15.9%	18.0%	15.5%
2. Aporte patronal al Seguro Social	10%	9.5%	7%	11.0%	14%
3. Impuestos					
3.1 Sobre la renta					
3.1.1 Personas individuales	15%-Q12,000+ 25%/exceso de Q.65,000	10%-30%	12%-40%	6%-30.0%	0%-15%
3.1.2 Personas jurídicas	25%	25%	15%-35%	30%	10%-30%
3.2 Al consumo	-	-	-	15%	0%-75%
3.3 Sobre ventas/ IVA	7%	10%	7%	15%	10%*
3.4 Otros impuestos sobre importación	-	5%	-	3%	3%
3.5 Sobre exportaciones	-	-	-	-	1%
3.6 Impuesto sobre patrimonio	2%-9%	No *	No	1.0%	3%-1.05%
3.7 Subsidios	No	No	No	No	No
Política general de precios					
1. Bienes	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
2. Combustibles	Libre	Libre	Controlado	Controlado	Controlado
Política de salario mínimo	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

* Indica que sufrió modificación de enero a julio de 1994.

Fuente: SIECA, *Políticas Económicas vigentes en los países centroamericanos a julio de 1994*, SIECA, Centroamérica, 1994, pp. 3-6.

CUADRO 4

CENTROAMERICA: PRINCIPALES POLITICAS ECONOMICAS VIGENTES POLITICAS SECTORIALES JULIO 1994

Políticas	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Agropecuaria					
1. Precios de insumos	Libres	Libres	Libres	Libres	Libres
2. Precios de productos	Libres	Libres	Libres	Libres	Libres
3. Crédito y tasa de interés					
3.1 Asignación cuantitativa específica	No	No	No	Si	No
3.2 Tasa de interés	Libre	Libre	Libre	Controlada	Libre
4. Salario mínimo mensual	US\$51.37	US\$44.70	US\$49.66	US\$28.76	US\$189.47
5. Restricciones a las importaciones	Si	No	No	Si	No
6. Restricciones a las exportaciones	No	No	No	No	No
Industrial					
1. Precios de insumos	Libres	Libres	Libres	Libres	Libres
2. Precios de productos	Libres	Libres	Libres	Libres	Libres
3. Crédito y tasa de interés					
3.1 Asignación cuantitativa específica	No	No	No	Si	No
3.2 Tasa de interés	Libre	Libre	Libre	Controlada	Libre
4. Salario mínimo mensual	US\$59.59	US\$89.00	US\$84.62	US\$51.22	US\$193.91
5. Prestaciones como costo de mano de obra	28.5%	26.6%	27.3%	37.9%	36.7%
6. Restricciones a las importaciones	No	No	No	Si	No
7. Restricciones a las exportaciones	No	No	No	No	No
8. Tarifas de agua y energía					
8.1 Energía eléctrica (US\$ x kwh)	0.05	0.06	0.06	0.06	0.09
8.2 Agua potable (US\$ x metro 3)	Q.0.15	0.08	0.31	0.10	0.60

Fuente: SIECA. Políticas Económicas vigentes en los países centroamericanos a julio de 1994. SIECA, Centroamérica, 1994, pp. 3-6.

CUADRO 5

CENTROAMERICA:
PRINCIPALES POLITICAS ECONOMICAS VIGENTES
POLITICAS INSTITUCIONALES
JULIO 1994

Políticas	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Reducción tamaño relativo del Estado					
1. Privatización de empresas públicas	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
2. Reducción del empleo público	No	Sí	Sí	Sí	Sí
3. Compactación entes públicos	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Eliminación y/o simplificación de trámites administrativos	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Sistema financiero					
1. Liberalización	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
2. Desregulación	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
3. Privatización	No	Sí	No	Sí	No

Fuente: SIECA. Políticas Económicas vigentes en los países centroamericanos a julio de 1994. SIECA, Centroamérica, 1994, p. 3-6.

CUADRO 6

GRADO DE PARTICIPACION Y TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

	Participación		Crecimiento		
	1994	1993	1994- 1993	1993- 1992	1992- 1991
TOTAL			11.6	9.5	8.5
Canadá	19.45	19.54	11.1	12.5	8.0
México	7.31	6.72	21.4	13.9	11.5
Guatemala	0.19	0.22	-3.1	9.8	20.2
El Salvador	0.09	0.09	16.6	25.6	26.7
Honduras	0.16	0.16	11.0	17.1	41.4
Nicaragua	0.03	0.02	41.9	81.5	15.3
Costa Rica	0.26	0.27	5.1	10.0	22.6
Panamá	0.04	0.04	16.4	6.8	-10.0
Haití	0.01	0.03	-45.8	44.0	-62.3
República Dominicana	0.46	0.46	11.0	12.7	19.7
Total países pequeños	1.23	1.28	7.2	14.0	17.3
Resto del mundo	72.00	72.47	10.8	8.3	8.3

Nota: Las primeras tres columnas se refieren al período enero-julio de cada año.

Fuente: CEPAL. *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*. Nº 556/557 diciembre 1994. (Cálculos basados en datos del Bureau of the Census, Department of Commerce).

CUADRO 7

CENTROAMERICA: VALOR Y VOLUMEN DE LA EXPORTACION 1993-1995 Miles de pesos centroamericanos

País	1994
Total Mundo	5.044.981
Mercado Común C.A.	1.296.739
Estados Unidos	2.101.917
México	132.197
Resto de Países	1.514.128

Fuente: SIECA. Boletín Estadístico Año 1. Centroamérica, 31 de diciembre de 1993, p. 9.

CUADRO 8

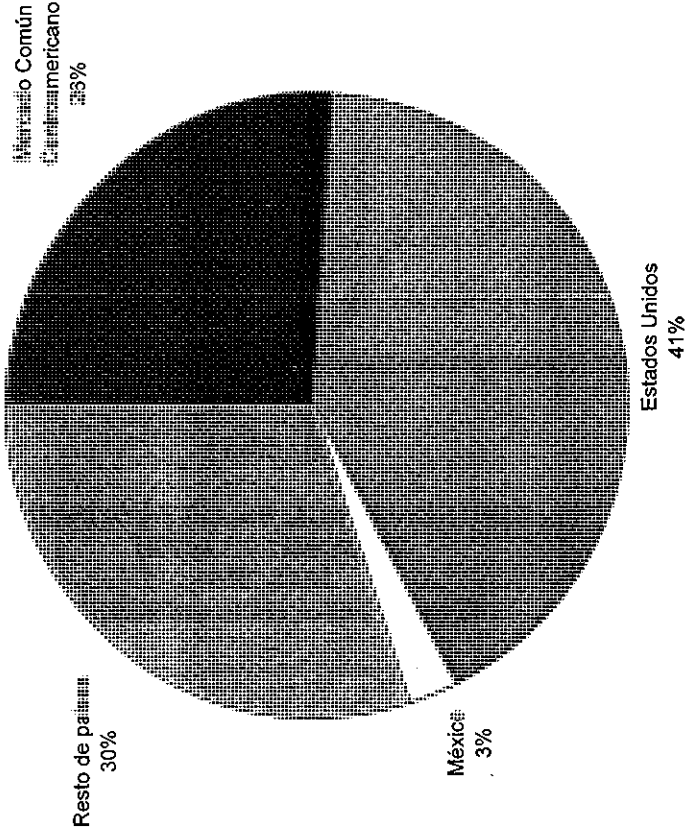
CENTROAMERICA: VALOR Y VOLUMEN DE LA IMPORTACION 1993-1995 Miles de pesos centroamericanos

País	1994
Total Mundo	9.936.101
Mercado Común C.A.	1.434.146
Estados Unidos	4.424.404
México	582.859
Resto de Países	3.494.692

Fuente: SIECA. Boletín Estadístico Año 1. Centroamérica, 31 de diciembre de 1993, p. 9.

GRAFICO 2

**CENTROAMERICA: VALOR Y VOLUMEN DE LA EXPORTACION
1994
(Porcentajes)**



Fuente: SIECA. Boletín Estadístico. Año 1. No. 4. Centroamérica, 31 de diciembre de 1993. p. 9.

CUADRO 9

EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y TOTALES, 1990-1994 (miles de millones de dólares y participación porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994 ^{a/}
ALADI					
Intrarregional	12.2	15.0	19.4	23.6	26.3
Mundo	112.7	110.6	115.7	122.2	134.6
ALADI/Mundo	10.8%	13.6%	16.8%	19.3%	19.5%
Grupo Andino					
Intrarregional	1.3	1.8	2.2	2.9	3.5
Mundo	38.8	28.6	28.1	28.5	29.2
G.Andino/Mundo	4.1%	6.2%	7.9%	10.1%	11.9%
MERCOSUR					
Intrarregional	4.1	5.1	7.2	10.0	11.4
Mundo	46.4	45.9	50.5	54.3	59.7
MERCOSUR/Mundo	8.9%	11.1%	14.3%	18.5%	19.1%
Mercado Común					
Centroamericano					
Intrarregional	0.6	0.7	0.9	1.1	1.2
Mundo	3.9	4.0	4.7	5.1	5.8
MCCA/Mundo	16.0%	17.4%	19.8%	22.4%	20.8%
Caricom					
Intrarregional	0.4	0.4	0.5	0.6	nd
Mundo	3.9	4.0	4.7	5.1	nd
Caricom/Mundo	12.6%	11.6%	11.6%	12.8%	nd
América Latina y el Caribe^{b/}					
Intrarregional	16.0	19.3	24.4	29.2	32.3%
Mundo	122.0	120.3	127.6	134.9	148.4
A.L. & C./Mundo	13.1%	16.0%	19.2%	21.7%	21.8%

a/ Estimado en base a datos parciales.

b/ Incluye ALADI, MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Bahamas, Belice, Haití, Panamá, República Dominicana y Suriname.

nd: Información no disponible.

Fuente: CEPAL. *Notas Sobre la Economía y el Desarrollo*. Nº 556/557 diciembre, 1994. (sobre la base de información oficial). p. 28.

CUADRO 10

**CENTROAMERICA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
INTRACENTROAMERICANAS, 1990-1994**
-En miles de pesos centroamericanos-

Concepto y Año	Mercado Común Centroamericano					
	Total	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
EXPORTACIONES INTRACENTROAMERICANAS						
(Libre a bordo -FOB)						
1990 (P)	673.065	288.195	176.745	25.979	47.547	134.599
1991 (P)	782.248	323.626	197.331	32.134	51.374	177.783
1992 (P)	998.160	395.376	270.470	44.629	41.657	246.028
1993 (P)	1.197.429	417.804	310.205	51.318	57.102	361.000
1994 (E)	1.359.976	471.395	357.068	60.643	54.157	416.713
IMPORTACIONES INTRACENTROAMERICANAS						
(Costo, seguro y flete - CIF)						
1990 (P)	640.953	135.919	208.314	79.382	69.226	148.112
1991 (P)	798.736	156.840	241.490	92.664	156.726	151.016
1992 (P)	1.053.915	239.663	304.558	114.483	227.680	167.531
1993 (P)	1.190.120	235.187	326.820	160.730	197.983	270.000
1994 (E)	1.396.599	287.057	374.942	178.280	276.610	279.710

(P) Preliminares. (E) Estimados.

Fuente: **GUATEMALA:** (1986-87) Series 24, SIECA, (1988) Boletín Estadístico, Jul.-set. 1993, Banco de Guatemala, (1989-1993) Base de datos, Banco de Guatemala. **EL SALVADOR:** (1986-1987) Series 24, SIECA (1988 y 1993) Revista Trimestral enero-marzo 1994, (1990-1992) Base de datos. Banco Central de Reserva de El Salvador. **HONDURAS** (1986-1987) Series 24, SIECA (1988), Honduras en Cifras 1988-90 del Banco Central de Honduras (1989-1993) Base de Datos. **DGEYC. NICARAGUA** (1986-1987) Series 24, SIECA (1988) Series Históricas, Comercio Exterior 1980-1989 de MEDE (1989-1993) Base de datos MEDE. **COSTA RICA** (1986-1987) Series 24 SIECA (1988). Anuario Estadístico Sector Externo 1986-1990 del Banco Central de Costa Rica (1989-1990) Base de datos DGEyC (1993) Banco Central de Costa Rica.

GRAFICO 3

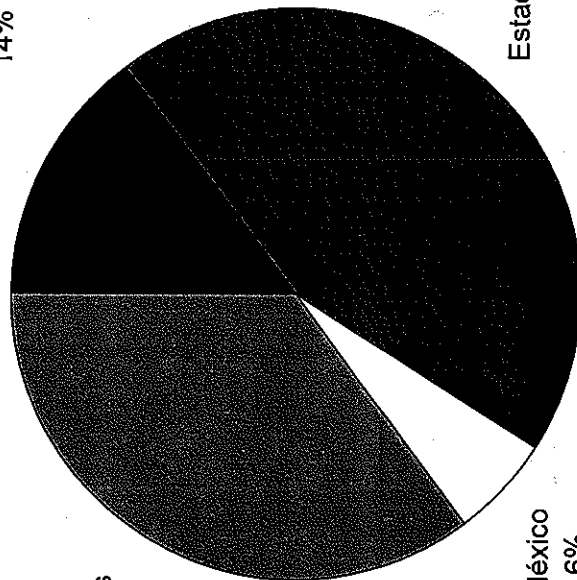
CENTROAMERICA: VALOR Y VOLUMEN DE LA IMPORTACION

1994

(Porcentajes)

Mercado Común
Centroamericano
14%

Resto de países
35%



México
6%

Estados Unidos
45%

Fuente: SIECA. Boletín Estadístico. Año 1. No. 4. Centroamérica, 31 de diciembre de 1993. p. 9.

CUADRO 11

CENTROAMERICA: BALANZA DE COMERCIO, 1990-1994 -En miles de pesos centroamericanos-

Concepto y Año	Total	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
EXPORTACIONES (FOB)						
1990 (P)	3.969.282	1.162.970	582.243	589.854	272.844	1.361.371
1991 (P)	4.152.148	1.201.609	587.999	600.594	266.352	1.495.594
1992 (P)	4.665.144	1.295.291	596.650	685.710	296.493	1.851.000
1993 (P)	5.096.709	1.338.222	731.689	710.305	267.493	2.440.000
1994 (E)	5.528.262 (P)	1.525.300	738.893	788.233 (P)	343.537 (P)	2.162.300
IMPORTACIONES (CIF)						
1990 (P)	6.585.967	1.648.799	1.262.477	1.062.371	622.579	1.989.741
1991 (P)	6.823.197	1.851.254	1.405.966	963.017	726.376	1.876.584
1992 (P)	8.564.770	2.462.757	1.698.504	1.056.748	906.761	2.440.000
1993 (P)	9.415.560	2.599.267	1.912.230	1.263.942	755.121	2.885.000
1994 (E)	10.088.818 (P)	2.781.300	2.130.244	1.265.131 (P)	786.043 (P)	3.126.100

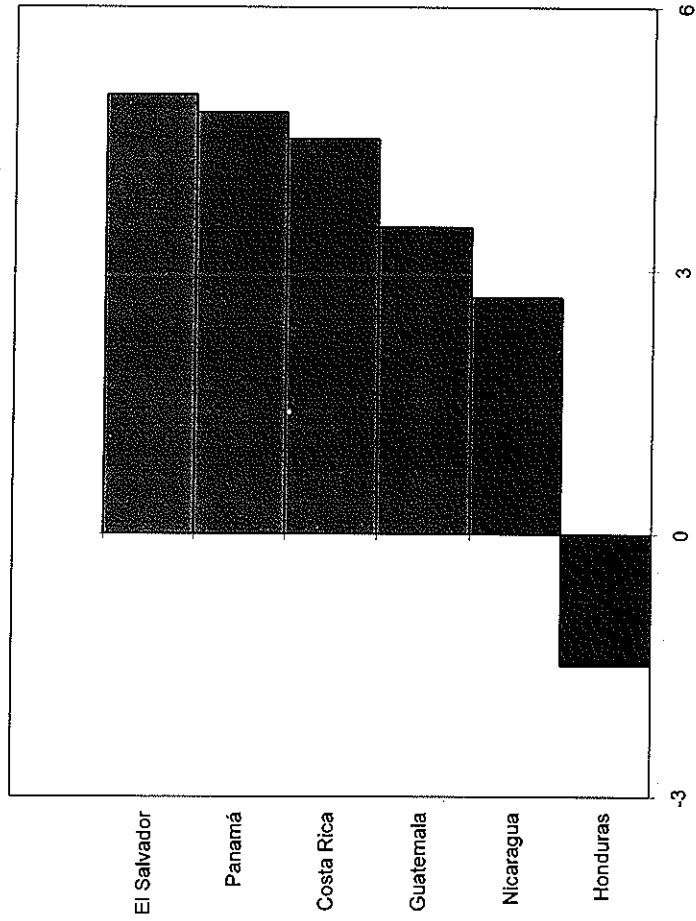
P) Preliminares. (E) Estimadas.

Fuente: GUATEMALA: (1988) Boletín Estadístico jul.-set. 1993 Base de datos, (1994) Información preliminar ("Evaluación Actividad Económica durante 1994 y Perspectivas para 1995"). Banco de Guatemala. EL SALVADOR: (1988 y 1993) Revista Trimestral enero-marzo 1994, (1990-1992) Base de datos. Banco Central de Reserva de El Salvador. HONDURAS (1988), Honduras en Cifras 1988-1990 del Banco Central de Honduras (1989-1993) Base de Datos. D.G.E. y C. NICARAGUA (1988) Series Históricas, Comercio Exterior 1980-1989 del MEDE (1989-93) Base de datos del MEDE. (1994) Información preliminar del Banco de Nicaragua. COSTA RICA (1988).

Anuario Estadístico, Sector Externo 1986-1990 y (1993-1994) información preliminar del Banco Central de Costa Rica (1989-1990) Base de datos D.G.E. y C.

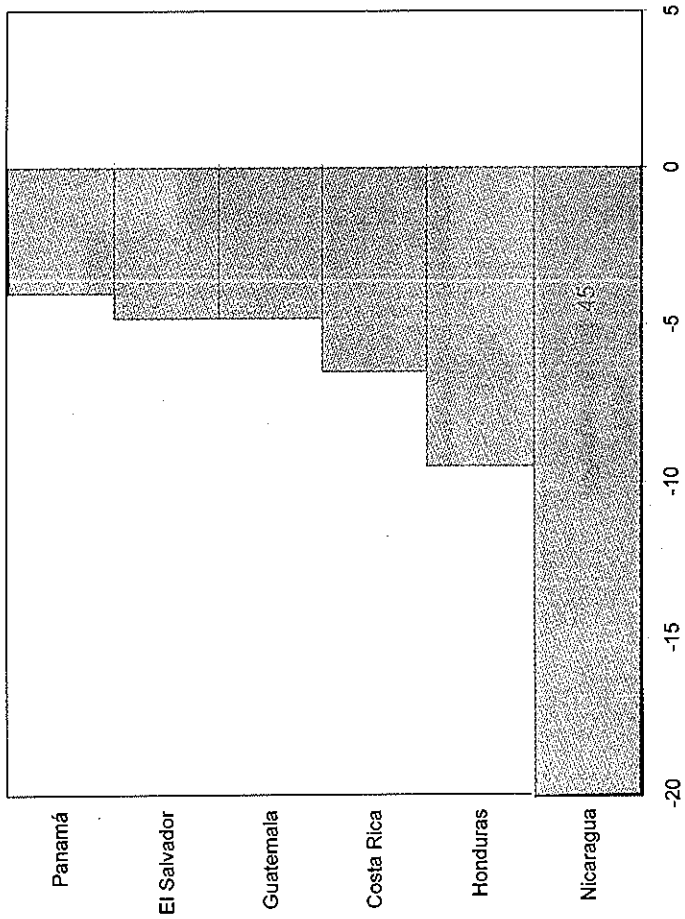
GRAFICO 4

**CENTROAMERICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO
1994
(Porcentajes)**



Fuente: CEPAL, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*. No. 556/557, diciembre 1994. p. 3.

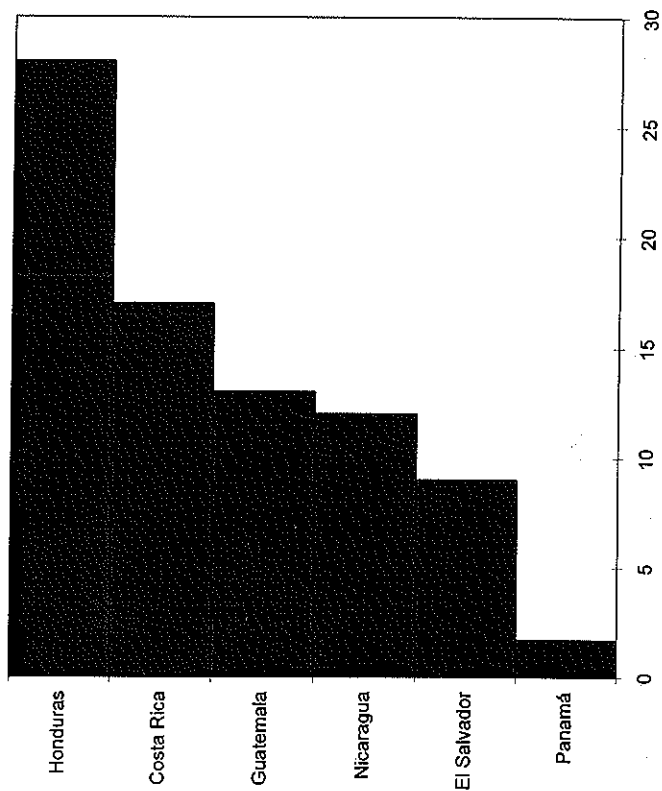
GRAFICO 5
CENTROAMERICA: BALANCE EN CUENTA CORRIENTE/PIB
1994
(Porcentajes)



Fuente: CEPAL, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, No. 556/557, diciembre 1994. p. 3.

GRAFICO 6

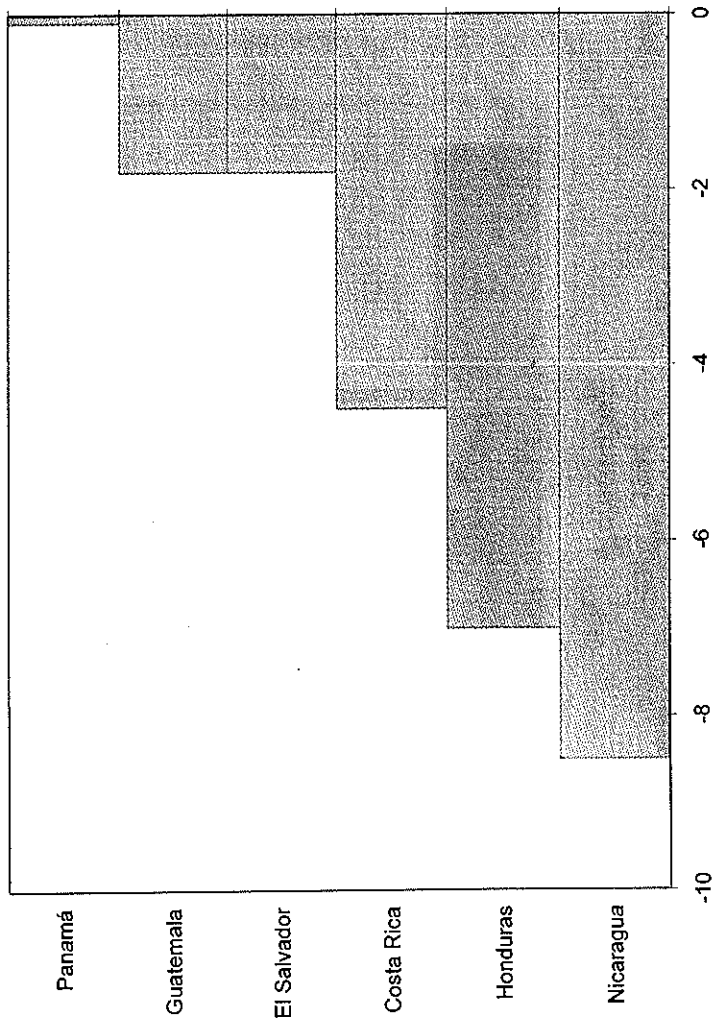
**CENTROAMERICA: INFLACION, VARIACION EN 12 MESES
1994
(Porcentajes)**



Fuente: CEPAL, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*. No. 556/557, diciembre 1994. p. 3.

GRAFICO 7

CENTROAMERICA: RESULTADO FINANCIERO DEL SECTOR PUBLICO/PIB
1994
(Porcentajes)



Fuente: CEPAL, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*. No. 556/557, diciembre 1994, p. 3.

documentos

La adhesión de Honduras al GATT *

Oscar A. Núñez Sandoval **

SE RELATAN LAS NEGOCIACIONES Y AJUSTES QUE SE TOMARON EN HONDURAS DURANTE EL PROCESO DE ADHESION AL GATT Y SE ANALIZAN LOS PRIMEROS RESULTADOS OBTENIDOS.

Introducción

En enero de 1948 entró en vigencia el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, este documento resume las normas y concesiones arancelarias acordadas por 23 partes contratantes, de las cuales 11 eran países en vías de desarrollo.

Su objetivo era garantizar un entorno comercial estable y previsible e impulsar rápidamente la liberalización del comercio, eliminando las medidas proteccionistas que se habían popularizado desde comienzos de los años treinta.

La norma principal del GATT la constituye el Comercio sin discriminación plasmado en el Artículo I o cláusula de la nación más favorecida, según esta cláusula todas las partes contratantes negocian en igualdad de condiciones, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales ni hacer discriminaciones, en su contra. El Artículo III, también relativo a la no discriminación, establece que cuando las mercancías ingresan al territorio de una parte contratante, deben recibir un trato similar al concedido a los produc-

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Funcionario del Banco Centroamericano de Integración Económica. Ex-Viceministro de Economía y Coordinador de la adhesión de Honduras al GATT.

tos equivalentes de origen nacional, "trato nacional".

Este trabajo tiene como objetivo presentar las principales características e implicaciones de la adhesión de Honduras al GATT. En las siguientes secciones se hace la reseña de la evolución económica reciente; la orientación de la política comercial; descripción del proceso de adhesión de Honduras al GATT; y las principales implicaciones para Honduras de esa adhesión.

Características de la economía hondureña

La economía de Honduras es abierta, en el período 1989-1993 la suma de exportaciones e importaciones de bienes representó un promedio de 59% del Producto Interno Bruto. Las exportaciones de bienes de Honduras están constituidas fundamentalmente por productos tradicionales del sector agrícola, y en menor proporción por minerales y bienes de origen industrial, siendo los más significativos bananos, café, camarones, langostas, minerales, maderas, azúcar y tabaco; generando en conjunto el 65% del valor bruto de la producción del sector y constituyendo el 85% de las exportaciones de bienes.

El sector agropecuario es la actividad económica más importante, representa el 27.6% del PIB y emplea más del 50 por ciento de la fuerza laboral.

El sector industrial aporta el 20% del PIB y emplea el 16% de los trabajadores. La producción del sector está orientada principalmente a bienes para el consumo interno. La industria más importante es la de alimentos y bebidas, genera cerca de un tercio del valor agregado y absorbe 25% del empleo industrial. El sector servicios, representa el 35.8% del Producto Interno Bruto y genera empleo para un poco más del 30% de la fuerza laboral. El comercio es la actividad de mayor peso en esta área productiva, siguiéndole en importancia los servicios personales, la administración pública y los servicios financieros. La participación de este sector en el total de las exportaciones se ha mantenido en los últimos años en alrededor del 15%, y las mayores ventas al exterior se registran en los rubros, viajes y transportes, los cuales representan alrededor del 70% de esta categoría.

Por otro lado, con respecto a la estructura del comercio internacional, Honduras ha tenido como mayor socio comercial a los Estados Unidos, es así que la mayor parte de las exportaciones son destinadas a ese país, constituyendo el 51.8% en promedio para los años 1990-1993. En orden de importancia le siguen las compras realizadas por los países europeos, ascendiendo a 33.8%, siendo Alemania el país que más exportaciones hondureñas recibe. Por el lado de las importaciones, el primer proveedor comercial es Estados Unidos, con 48.3% sobre el valor total promedio en los años 1990-1993; de Europa proviene el

12.1%, principalmente de Holanda y Alemania. Los países centroamericanos cubren el 10.2%, siguiéndole Japón y Venezuela, con 5.0% y 4.0%, respectivamente.

La apertura comercial reciente

La política comercial de Honduras durante las últimas décadas buscaba favorecer la sustitución de importaciones, apoyada por medidas proteccionistas y una amplia intervención pública. Esta política generó un conjunto de medidas orientadas a promover, proteger y estimular la producción doméstica, que en los casos extremos, representaban niveles de protección efectiva de hasta 200%, y desarrollaron un sistema de sobretasas, exoneraciones y franquicias cuya administración requería de una alta discrecionalidad.

Las reformas económicas iniciadas en 1990, se orientaron a lograr una mayor inserción en el comercio mundial y a volver más eficiente, diversificada y competitiva la producción nacional. Para lograr ese objetivo, se implementaron medidas importantes como la adopción de un arancel extremo común que oscila entre 5% y 20%, eliminación de sobretasas, eliminación de los permisos de importación y otras trabas al comercio exterior; se adoptó, además, una política cambiaria transparente, a fin de mantener una tasa de cambio real efectiva que reflejara el costo real de la divisa. Adicionalmen-

te, Honduras se reincorporó al proceso de integración económica de Centroamérica y se han fomentado las relaciones comerciales con otros bloques económicos y países extrarregionales. Una parte importante de esta política de liberalización comercial la constituye la formalización del proceso de adhesión de Honduras al GATT.

Esta estrategia de liberalización comercial se ha complementado con políticas macroeconómicas orientadas a volver más eficiente la economía, destacándose, el saneamiento de las finanzas públicas; tasas de interés más realistas y políticas sectoriales designadas a eliminar las distorsiones en los precios internos; y el traslado al sector privado de actividades en poder del Estado. Por otro lado, con la aprobación en 1992 de la Ley de Inversiones y en 1993 de las legislaciones sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos y Propiedad Intelectual, unidos a la firma de varios Convenios de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, Honduras está dando pasos en firme para atraer inversión extranjera que promoverá la transferencia de tecnología y la modernización de la capacidad productiva.

El proceso de adhesión de Honduras al GATT

La relación de Honduras con el GATT nace en 1983 cuando el país solicitó la condición de observador, para 1987 se cambió esta solicitud por la de adhesión provisional, y en agosto

de 1990 se realiza la solicitud de adhesión plena. Sin embargo, es hasta febrero de 1992 que se inicia formalmente el proceso de adhesión, al crearse en la Secretaría de Economía una Unidad con el objetivo de conducir todas las actividades que este proceso implicaba. Finalmente, Honduras se convirtió en la parte contratante No. 123 al completar su Proceso de Adhesión al GATT en abril de 1994.

En febrero de 1992, Honduras comenzó formalmente las negociaciones de adhesión, en esa fecha se creó en la Secretaría de Economía una Unidad Técnica, que se encargaría de coordinar todas las actividades relacionadas con el proceso. La primera actividad de la Unidad fue la elaboración del "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de Honduras". Este documento resume la política comercial de Honduras y tiene la estructura siguiente: una breve reseña de la economía hondureña; seguidamente se describe el régimen vigente de política comercial; la política de exportaciones y de importaciones; se explican los diferentes acuerdos comerciales con terceros países y finalmente otros aspectos relacionados con el régimen de comercio exterior, incluyendo la política cambiaria, monetaria y fiscal.

La Unidad Técnica reactivó las reuniones de un Grupo Interinstitucional, con el objeto de contar con un foro de discusión de todos los temas especializados que se discutirían en el proceso de adhesión. El Grupo estaba integrado por representantes del Banco Central, Ministerio de Hacienda, Mi-

nisterio de Recursos Naturales, Secretaría de Planificación, Ministerio de Economía y Consejo Hondureño de la Empresa Privada. El Memorándum fue discutido en el seno del Grupo Interinstitucional y enviado a la Secretaría del GATT en mayo de 1992. La Secretaría lo distribuyó a las partes contratantes en junio de 1992, invitándoles a formular preguntas al Gobierno de Honduras.

Las preguntas al Memorándum las formularon alrededor de veinte países y se recibieron entre los meses de diciembre y febrero de 1993. La Unidad Técnica con la colaboración del Grupo Interinstitucional elaboró los documentos de respuesta. La primera reunión del Grupo de Trabajo o Reunión Multilateral se realizó en el mes de abril. Estas reuniones tenían como base de discusión el Memorándum y los documentos de respuesta. Posteriormente en los meses de junio y setiembre se realizaron la segunda y la última reunión de Grupo de Trabajo.

Paralelamente, después de la primera reunión de grupo de trabajo se realizaron las Reuniones Arancelarias Bilaterales las cuales se concluyeron en enero de 1994. En estas reuniones se negociaron las concesiones arancelarias otorgadas por Honduras, como excepciones por debajo del techo arancelario del 35% consolidado en el GATT.

El Protocolo de Adhesión de Honduras al GATT, el cual es un documento que resume los principales compromisos adquiridos por Honduras en las reuniones de Grupo de Trabajo, y tiene

como Anexos los resultados de las negociaciones arancelarias bilaterales. El Protocolo fue aprobado por el Consejo de las Partes Contratantes del GATT el 23 de febrero de 1994, después de obtener las firmas de las dos terceras partes contratantes, el 11 de marzo el Gobierno de Honduras firmó el Protocolo, y el 12 de abril fue ratificado por el Congreso Nacional.

Es necesario resaltar que Honduras comenzó su proceso de adhesión cuando las negociaciones de Ronda Uruguay estaban por concluirse. Así, para evitar dobles negociaciones, Honduras solicitó a las partes contratantes que las concesiones otorgadas en su proceso de adhesión fueran reconocidas como concesiones en las negociaciones de Ronda Uruguay. De esta manera, Honduras firmó los Acuerdos de la Ronda Uruguay el 15 de abril como parte contratante.

Sin lugar a dudas, en la medida de lo posible, el proceso de adhesión de Honduras al GATT fue un proceso concertado con todos los sectores de la sociedad, especialmente el sector empresarial ya que siempre estuvieron presente en las negociaciones bilaterales y multilaterales, además de contar con mecanismos de consulta permanentes.

Principales implicaciones para Honduras de adherirse al GATT

Los compromisos adquiridos por Honduras en su proceso de adhesión

son relativamente menores debido a las reformas unilaterales emprendidas, tanto en su régimen comercial como en otras áreas de la economía. Algunos compromisos específicos son los siguientes:

- Eliminar la sobretasa del 10% a las importaciones de bienes el 30 de diciembre de 1994. En la actualidad, esta sobretasa grava únicamente el 30% del arancel y específicamente una parte de los bienes de carácter final.
- Reducir gradualmente el 5% de gravamen por servicios administrativos aduaneros, a 3% y 1.5% en 1995 y 1996, respectivamente.
- Modificar el criterio de valoración en el cálculo del impuesto selectivo al consumo, haciéndolo consistente con la normativa del GATT en materia de tributación interna.
- Eliminar a más tardar el 30 de junio de 1995, el derecho consular.
- Velar porque la aplicación de los requisitos en materia fito-zoosanitaria sea transparente y no discriminatoria.

Por otra parte, la adhesión de Honduras al GATT representa una mayor credibilidad a la política comercial del país, esto obedece a dos razones: primero, a nivel nacional se reducen las presiones políticas de los grupos de interés particular para imponer restricciones al comercio; segundo se eliminan los mecanismos políticos en nuestros principales socios comerciales para restringir el acceso de nuestras exportaciones.

Honduras estará amparada en un marco de normas aceptadas y concertadas multilateralmente, que definen con mayor certidumbre y estabilidad nuestras relaciones comerciales. La estabilidad en la política comercial proporcionará un marco seguro y predecible para la toma de decisiones por los agentes económicos. La disciplina del comercio multilateral tiende a reforzar estas decisiones.

Honduras tendrá la oportunidad de defender con pleno derecho sus intereses comerciales y podrá participar activamente en negociaciones multilaterales futuras. Finalmente, existe un estímulo para revisar y adaptar nuestra legislación en aspectos relacionados con el comercio exterior, a los cambios que se generan en el contexto de una globalización de la economía

△

Las experiencias salvadoreñas de negociaciones en el marco del GATT *

Francisco Sorto **

ANALIZA EL PROCESO DE ADHESION DE EL SALVADOR AL GATT Y SEÑALA LAS PRINCIPALES CONSECUENCIAS QUE SE HAN DERIVADO EN EL PAIS A PARTIR DE ESTE INGRESO.

Motivaciones que indujeron a El Salvador a ingresar al GATT

Las razones fundamentales que motivaron el ingreso de El Salvador al seno del GATT descansan en el cambio de dirección que sufrió en 1989 la política económica del país en general y la política comercial en particular, ya que las tendencias económicas mun-

diales transformaron el escenario que legitimó el modelo de desarrollo ensayado por la región centroamericana durante las últimas tres décadas y que en la actualidad, está siendo revisado en toda América Latina, así como en la mayoría de países del "tercer mundo" que están comprometidos con la tarea de reformar sus estructuras productivas y de rehabilitar los mecanismos de mercado, a efecto de convertirlos en herramientas automáticas y funcionales para la asignación eficiente de los recursos productivos de sus respectivas sociedades.

La importancia del comercio internacional para todas las economías del mundo ha venido incrementándose en forma acelerada, y en la actualidad, resulta imposible pensar en modelos económicos de largo plazo que ignoren la necesidad de fortalecer su sector exportador y rescatar las bondades del intercambio internacional de los exce-

* Ponencia presentada en el panel "Las experiencias centroamericanas de negociaciones en el marco del GATT" en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Asesor de Negociaciones Internacionales del Ministerio de Economía de El Salvador.

denes productivos generados por la sociedad; asimismo, son innegables los beneficios obtenidos de la especialización, de la consolidación de economías de escala, de la innovación tecnológica y de los incrementos en los niveles de competitividad, como una respuesta por parte de los sectores productivos ante la elevación de la competencia local e internacional.

Las políticas comerciales prescriptivas han demostrado ser un mejor instrumento para el desarrollo económico de cualquier economía, que aquellas de carácter proscriptivo, es decir que, la intervención estatal en sí misma no constituye una rémora para el desarrollo económico de un país. El dirigismo estatal observado en las exportaciones de las economías de reciente industrialización —especialmente en el caso de las economías del sureste asiático (Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur)—, son un ejemplo elocuente de la coincidencia de intereses que puede lograrse entre el sector privado y el gobierno de un país.

Aun cuando las condiciones comerciales a nivel mundial han cambiado, y a pesar que muchos instrumentos relacionados con el fomento de las exportaciones han sido duramente cuestionados en los foros multilaterales de comercio, convirtiéndose en el blanco de las sanciones comerciales por parte de los países importadores; la importancia que tiene el diseño de una política comercial congruente con el fortalecimiento del sector exportador de un país, no es materia de discusión. El nuevo código de conducta comercial

que rige los flujos del comercio internacional, así como los movimientos de capitales, condicionan a todas las economías del mundo a adoptar políticas comerciales proactivas, y no tímidas políticas reactivas o defensivas, que postergan la reacción positiva del aparato productivo nacional, profundizan el atraso tecnológico existente y le dificultan su supervivencia en el mediano plazo.

La velocidad que actualmente tienen los cambios, exigen por parte de los hacedores de política una respuesta rápida, de tal forma que la imbricación económica promovida por la globalización de la economía mundial no refuerce las distorsiones existentes en los países extremadamente regulados o que los aisle del escenario comercial mundial.

Como parte de la coherencia de las reformas económicas impulsadas a partir de 1989, mediante las cuales se pretendía entre otras cosas: la reestructuración del aparato productivo nacional, la corrección de los desequilibrios macroeconómicos imperantes, la redefinición del papel del Estado en la economía y la eliminación de las distorsiones en el vector de precios relativos; a efecto de mejorar la utilización de los factores productivos en un primer momento, para luego desplazar la frontera de posibilidades de producción del país; resultaba lógica la adhesión de El Salvador al GATT, ya que se había iniciado en el país un proceso de apertura comercial, unilateral, irreversible y cuya amplitud abar-

caba casi la totalidad del universo arancelario.

Si bien es cierto que el GATT no constituye todavía una organización de libre comercio, representa la segunda mejor opción que existe para promoverlo y el marco jurídico en que se sustenta, propugna por reglas fijas para el comercio, que sean transparentes, no discriminatorias, y que cualquier tipo de protección que exista como etapa intermedia antes de llegar al comercio desregulado, se reduzca a la utilización de aranceles.

Por otro lado, el GATT constituye un foro permanente en favor de la desregulación del comercio internacional, que dicho sea de paso, representa una alternativa subóptima para la libre movilidad de factores productivos a nivel mundial. Con la apertura de los mercados, el volumen de comercio se incrementará y por ende, el ritmo de crecimiento del producto global. A estos mismos resultados se arribaría, pero por vía indirecta, imperfecta y diferida, mediante la suscripción de tratados de libre comercio bilaterales convergentes en contenido; esto se haría posible, en la medida que se universalizarán los acuerdos y alcanzarán la etapa final de desgravación; claro está, que las economías a la vanguardia del proceso de asociación comercial serían las de mayor tamaño relativo en materia de comercio; en tal sentido, el resto de países se verían afectados por la desviación del comercio y la inversión.

El GATT constituye además, un tribunal para la solución de controversias

entre sus miembros, lo cual representa una garantía contra el trato discriminatorio y en contra de las prácticas de comercio desleal; cuando un país no es miembro de cualquier tipo de convenio y enfrenta diferencias comerciales con otro, no dispone de instancias ante las cuales denunciar el hecho, ni puede esperar una reversión de las prácticas que lo perjudican y mucho menos, esperar una compensación por los daños ocasionados.

El simple hecho de contar con un tribunal ante el cual se puedan denunciar las prácticas comerciales discriminatorias y la posibilidad de que éstas sean sancionadas y corregidas, representa una motivación de peso para la adhesión de cualquier país al GATT; máxime si dicho país carece de la capacidad para aplicar medidas de represalias contra el infractor del código de conducta que promueve el GATT.

Con la adhesión al GATT, El Salvador pretendía darle continuidad a sus reformas económicas en general y a las de carácter comercial en particular, así como propiciar un clima de certidumbre para el sector privado, a efecto que éste, al momento de tomar una decisión sobre una posible inversión, tuviera en cuenta la irreversibilidad del rumbo tomado por la política económica en el país.

Como resultado del nuevo entorno económico, el empresario debería anticipar un incremento en la competencia local y explorar las oportunidades que ofrece el mercado internacional, cuyo tamaño y ritmo de crecimiento compensan las inversiones que deban

hacerse en materia de reconversión productiva.

Criterios que se tomaron en cuenta para consolidar tarifas ante el GATT

Si bien es cierto que, durante la adhesión al GATT existía una clara voluntad del gobierno de reorientar la política comercial del país y elevar la eficiencia productiva, con el ánimo de reinsertar positivamente a El Salvador en el mercado mundial, también era parte de su agenda la necesidad de evaluar los términos de una posible adhesión y los alcances de los compromisos que se querían asumir, es decir, que resultaba indispensable definir el tipo de apertura que se deseaba frente a otros países que no formaban parte del Mercado Común Centroamericano, pero que sí eran miembros del GATT.

Se tenía entonces que establecer una batería de criterios de referencia, para la consolidación de aranceles frente a los miembros del GATT; como punto de partida se examinó el arancel externo común que el país aplicaba a las importaciones de origen extrarregional y que de alguna manera, reflejaba el desarrollo relativo de la industria nacional.

Otro criterio que se utilizó para arancelizar las importaciones ante el GATT, consistió en ponderar la importancia económica que tenían las distintas ramas industriales —medida la

importancia en términos de empleo, de valor agregado y de capacidad generadora de divisas— y su sensibilidad ante la apertura.

En algunos casos, el criterio para la arancelización consistió en la determinación de aranceles equivalentes por producto y por categoría arancelaria; este criterio se aplicó con especial énfasis a los productos agropecuarios, que en el arancel vigente, representan los primeros veintitrés capítulos (Sistema Arancelario Centroamericano, SAC).

Debido al compromiso explícito emanado del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en el sentido de reducir la protección que se brinda a la industria local, a la aplicación exclusiva de aranceles, todo tipo de licencias y cuotas de importación fueron convertidas, aritméticamente, en aranceles equivalentes para proceder posteriormente a consolidarlos.

Durante el proceso de arancelización y asunción de compromisos, El Salvador intentó plasmar dentro de la consolidación de aranceles, el desarrollo relativo de su industria, a efecto de brindarle a ésta, una mejor oportunidad para que se adaptara a las nuevas condiciones comerciales, sin que esto significara un contrasentido para la política comercial. Lo que se buscaba era facilitar la transición hacia un modelo de desarrollo sostenible, donde las inversiones respondieran a criterios de rentabilidad real y no obedecieran a la búsqueda de rentas especulativas.

Negociaciones de El Salvador ante el GATT

La adhesión de El Salvador al GATT fue aprobada el 13 de diciembre de 1990, fecha en la cual dos terceras partes de los miembros de la organización aceptaron el protocolo negociado por nuestro país con base en el artículo XXXIII del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio; la adhesión se hizo efectiva 30 días después de haberse ratificado el protocolo de adhesión en el seno de la Asamblea Legislativa de El Salvador, que según el diario oficial salvadoreño se efectuó el 5 de abril de 1991.

El artículo XXXIII del GATT dice lo siguiente:

"ACCESION"

Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las PARTES CONTRATANTES. Las decisiones a que se refiere este párrafo las adoptarán las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los dos tercios".

Durante el proceso de adhesión El Salvador consolidó un arancel máximo del 50% *ad valorem*, el cual se hizo

efectivo a partir de la entrada en vigencia del protocolo; dicho techo se bajó al 40% el 31 de diciembre de 1993.

En el trabajo de adhesión participaron funcionarios del Ministerio de Economía de El Salvador, del Ministerio de Hacienda, específicamente de la Dirección General de Aduanas y funcionarios de Relaciones Exteriores.

La vía normal de adhesión implica un largo proceso de examen y negociación. Cuando el Consejo del GATT recibe formalmente una solicitud de adhesión, por regla general éste constituye un grupo de trabajo especial que se encarga de analizar las políticas comerciales vigentes en el país que aspira ingresar al GATT; adicionalmente, el grupo estudia el contenido del resto de políticas económicas del candidato, y los posibles rumbos que puedan tomar en el futuro; asimismo, está bajo su responsabilidad la negociación de los términos en que sería suscrito el protocolo de adhesión.

El examen de las políticas y de todo un conjunto de reglamentos relevantes para el comercio internacional, se realiza con base en un memorando preparado por el aspirante a socio; posteriormente, se llevan a cabo una serie de sesiones de preguntas y respuestas con el grupo de trabajo creado por el Consejo del GATT.

El grupo de trabajo se centra en el establecimiento de las condiciones generales de la adhesión, las cuales incluyen muchas veces, algunos compromisos de liberalización de políticas y su calendarización. Paralelamente,

el candidato celebra negociaciones bilaterales con algunos de los miembros del GATT, a efecto de establecer las concesiones arancelarias o no, que el candidato debe conceder como membresía; estas concesiones quedan recogidas en los listados anexos del protocolo. En esta última etapa se clarifican las ventajas que obtendrán los países miembros del GATT al admitir al nuevo socio. Ambos resultados se incluyen en un informe preparado por el grupo *ad hoc* y se presentan al Consejo del GATT.

Finalmente, el Consejo del GATT somete a votación la solicitud de adhesión.

El resto de negociaciones comerciales realizadas hasta la fecha por El Salvador ante el GATT, se han efectuado en forma conjunta con otros países afectados por medidas violatorias al código de conducta del GATT; sin embargo, no constituyen iniciativas importantes; estas acciones han estado a cargo del Ministerio de Economía y del Ministerio de Relaciones Exteriores.

El rol de los empresarios en el proceso negociador

La participación del sector privado en las negociaciones de adhesión al GATT tuvo una gran importancia, ya que se mantuvo una comunicación permanente y fluida entre el gobierno y las principales gremiales del país, con el ánimo de identificar cuáles eran

los sectores productivos más sensibles de la industria salvadoreña y que a su juicio ameritaban una mayor protección temporal.

El flujo de información y las consultas permanentes que se mantuvieron con el sector privado constituyeron un valioso apoyo para el equipo oficial encargado de las negociaciones de adhesión; sin embargo, la última palabra sobre el manejo de la política comercial del país y sobre la manera de conducir las negociaciones nunca dejaron de ser una competencia oficial.

Por otro lado, cuando se presenta una situación donde los intereses del sector privado salvadoreño son afectados por prácticas comerciales incompatibles con el código de conducta del GATT, y el responsable directo de dichas prácticas es una parte contratante o un inversionista de ella; el empresario debe denunciarlo a la Dirección de Política Comercial del Ministerio de Economía, para que éste inicie las diligencias oficiales en materia de solución de controversias y de ser necesario, para que promueva la formación de un panel arbitral que conozca el problema y lo resuelva con base a la información proporcionada por las partes en disputa. Como puede verse, las relaciones entre el sector privado y los equipos responsables de cualquier tipo de negociación comercial, deben ser estrechas y francas.

No debe olvidarse que el Gobierno es responsable del diseño de la política comercial del país y que una de sus competencias es la negociación

comercial ante otros gobiernos soberanos; pero debido al hecho que los intereses del sector privado se ven directamente afectados por las decisiones de política tomadas por el Gobierno, resulta conveniente para ambos sectores el fortalecimiento de sus relaciones y la creación de ágiles canales de comunicación.

Actualmente, con el inicio de las negociaciones comerciales con México, las relaciones con el sector privado se han fortalecido y se trabaja estrechamente para fijar posiciones de negociación.

Compatibilidad de las políticas nacionales de exportación con las regionales, tomando en consideración la apertura de mercados

Se puede decir que, con la implementación de las reformas económicas observadas en los últimos años en todos los países de Centroamérica, se ha avanzado hacia la convergencia de las políticas macroeconómicas a nivel regional.

A nuestro criterio, en toda la región existe una coincidencia sobre la necesidad de fortalecer el sector exportador; sin embargo, debido al hecho que los cinco países del área forman parte del GATT y que muchas de las medidas de fomento a las exportaciones que antes eran toleradas, están prohibidas explícitamente en la actualidad; cabe

esperar que las políticas comerciales de la región tiendan a converger hacia un esquema parecido, aun cuando no existan iniciativas oficiales que apunten en esa dirección. De hecho nos atreveríamos a afirmar, que las economías regionales están cambiando —unas más rápidamente que otras, y de manera más consciente— la orientación de sus políticas comerciales, sin adoptar esquemas estrictos de fomento a las exportaciones, y más bien están asimilando esquemas pragmáticos de desarrollo global.

La tendencia globalizadora de la economía mundial exige la redefinición de la política comercial y creemos que una buena parte de los esfuerzos nacionales deben estar encaminados a la transformación de nuestros espacios geográficos, para convertirlos en puntos de interés para la inversión extranjera y en un lugar atractivo para la realización de proyectos de inversión que garanticen una mejor utilización de los recursos con que contamos.

Para terminar, nosotros creemos que al eliminar las distorsiones existentes en los precios y al brindarles a los inversionistas un clima de seguridad, así como un conjunto de políticas de acompañamiento, se puede anticipar que las inversiones se orienten hacia actividades productivas y que éstas, aprovechen los beneficios que ofrece un mercado global que se consolida a pasos agigantados; de tal forma que, aquello que no se logre capitalizar por el lado del comercio, se capitalice por el lado de las inversiones productivas

△

Política industrial y política comercial de la Unión Europea: algunas consecuencias nacionales *

Marc Rocca **

EL AUTOR ANALIZA LAS POLITICAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES DE LA UNION EUROPEA Y SUS CONSECUENCIAS EN CADA UNO DE LOS PAISES QUE CONFORMAN LA UNION.

Regionalización contra mundialización

Multilateralismo y comercio

El multilateralismo que se ha extendido en Occidente desde 1945 tiene en el GATT su expresión institucional.

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Experto nacional en la comisión de servicios ante el Director General de la DG II, en la CEE y tiene a su cargo el programa TACIS-ACE. Las opiniones contenidas en este documento son responsabilidad exclusiva del autor.

El proceso de liberalización de los intercambios, basado en la vieja teoría de las ventajas relativas, se realizó mediante varias "rondas" de negociaciones, que se centraron en cuestiones sectoriales o en métodos de protección. Los resultados de los siete ciclos celebrados desde la creación del GATT, en 1947, son impresionantes. El comercio mundial ha registrado un crecimiento histórico sin precedentes: más de un 6% anual entre 1950 y 1993, mientras la producción aumentaba con un ritmo anual del 4%. No obstante, es conveniente relativizar estos éxitos, ya que, si el crecimiento de los intercambios entre 1950 y 1970 fue particularmente elevado (8.1%), se ha reducido desde entonces como consecuencia de cierta acentuación de las medidas proteccionistas, y las negociaciones de los últimos acuerdos de la "Ronda

Uruguay" fueron especialmente difíciles: el librecambismo, en su versión multilateral, no parece tener el viento en popa.

Regionalización

En este mismo período, se produjo una regionalización de los intercambios, con la creación de zonas comerciales articuladas en torno a Europa occidental, Estados Unidos e incluso Japón, mientras el análisis heterodoxo, basado en los beneficios de escala en aumento y en las situaciones de competencia imperfecta en numerosos sectores, ponía en tela de juicio la teoría clásica del comercio internacional.

En algunos casos, estas asociaciones regionales son tan sólo zonas de libre cambio. En otros, y este es el caso de la Unión Europea, detrás de la creación de un gran mercado interior, que permite la libre circulación de personas, capitales, bienes y servicios, existe un auténtico proyecto político.

Este documento se referirá exclusivamente a dos aspectos de las políticas comunitarias, que son competencia de la Comisión Europea: los relacionados con las cuestiones comerciales, con su corolario constituido por la política de competencia, y los relacionados con la política industrial.

Tras exponer la filosofía y los medios de la Comisión, procuraremos analizar los problemas que plantea la aplicación de estas políticas, tanto en lo que se refiere al enfoque multilateral

(fuera de la Unión), como nacional (dentro de la Unión).

Política comercial de la Unión Europea

Intensificación de la competencia interna

Suelen distinguirse dos etapas en la realización del gran mercado interior, cuyo objetivo es la libre circulación tanto de bienes y servicios como de personas y capitales.

Entre 1958 y 1968, la Europa de los Seis se centró en eliminar los derechos de aduana y las barreras cuantitativas en los intercambios interiores. Sin embargo, dado que muchos servicios no se incluían en este proceso de liberalización, que se recurrió a instrumentos no arancelarios (normas), que se aplicaron procedimientos particulares de adjudicación de contratos públicos y que existían contingentes nacionales y acuerdos bilaterales, algunas barreras se mantuvieron e incluso reforzaron durante la década de los setentas.

En 1985, con la adopción del Acta Única, Europa que ya contaba doce miembros, pudo dedicarse a suprimir las últimas fronteras interiores para cumplir los objetivos iniciales del Tratado de Roma.

En la fecha prevista, 1^º de enero de 1993, el Consejo ya había aprobado y los Estados miembros ya aplicaban

una parte considerable de las 282 medidas preconizadas por el Libro Blanco asociado al Acta Unica.

Concretamente, se estableció la libertad de circulación de capitales y servicios financieros. La aproximación de los tipos del IVA permitió suprimir los controles fronterizos de mercancías y se instituyó el pago del impuesto en el país de venta, salvo para los vehículos y las ventas por correspondencia superiores a un importe determinado. Por último, los contratos públicos, que constituyen más del 15% del PIB comunitario, fueron abriéndose paulatinamente a las empresas de los países miembros.

Por lo que a las normas se refiere, cabe observar que la demora en la armonización pudo paliarse con la institución de la "*home country rule*" (regulación por el país de origen), por la que todo Estado miembro ha de aceptar los bienes y servicios que hayan sido objeto de alguna norma en su país de origen.

El número considerable de medidas adoptadas en los distintos Estados miembros no debe ocultar las dificultades a la hora de liberalizar los intercambios de servicios, que durante

1. Por lo que a Francia se refiere, puede mencionarse el ejemplo de Air Inter y de la apertura a la competencia de las líneas rentables, que pone en entredicho los conceptos de servicio público y de ordenación territorial, por lo que se justificaba la financiación de líneas deficitarias mediante los "superbeneficios" de las líneas excedentarias. Existe un ejemplo más antiguo, el de la "ingeniería" de las instituciones financieras francesas al servicio de la política económica del Gobierno, en la que algunas redes financieras disponían del monopolio de determinados productos.

mucho tiempo se consideraron "*non tradable*". En efecto, estas operaciones, por su naturaleza (consumo y producción simultáneos e *in situ*, información asimétrica que favorece al productor, predominio de la reputación sobre los precios, monopolio natural como consecuencia de beneficios en aumento), constituyen un mercado en el que la situación de competencia es imperfecta y que tiene importantes efectos para el exterior, ya sean negativos (consecuencias en el sector financiero de la quiebra de un banco, por ejemplo) o positivos (como en el sector de las telecomunicaciones).

Por consiguiente, no ha de extrañar que el Estado demostrara su interés por el mercado de los servicios, adoptando normas o interviniendo directamente, por medio de las empresas públicas o incluso de las administraciones. Estas intervenciones no sólo afectaron a los mercados nacionales, sino también a los flujos transfronterizos.

Existía el riesgo de que la apertura de estos mercados se opusiera a determinadas políticas de los Estados miembros, al contraponerse lógicas comerciales inmediatas a objetivos políticos, como son la ordenación territorial o algunos elementos de las políticas industriales que aplica el Estado por medio de sus servicios.¹

Política exterior

La política comercial exterior es el complemento de la apertura interior de

los mercados y refleja la posición de los Estados miembros en las relaciones con el resto del mundo y, concretamente, con el GATT. De ella depende en particular el nivel de competencia que deberán soportar las empresas comunitarias, a menudo tras haber experimentado un proceso de concentración, así como la protección a los sectores en dificultad. Cabe preguntarse si la Unión Europea, que algunos, especialmente en Francia, presentan como una zona abierta en exceso, y otros, en cambio, como una fortaleza proteccionista, especialmente en Estados Unidos y Japón, es más o menos proteccionista que sus principales competidores.

No resulta fácil establecer esta comparación, dado que los instrumentos empleados para garantizar dicha protección son heterogéneos.

La medida de los aranceles aduaneros europeos es equivalente a la aplicada en Estados Unidos y en Japón. En cambio, los picos (derechos superiores al 15%) son menos frecuentes y menos elevados que en estos dos países.

Los obstáculos estructurales, las reglamentaciones y la estructura del mercado sitúan a Europa en una posición intermedia entre Estados Unidos, más abierto, y Japón, con un mercado mucho más cerrado.

Las medidas *antidumping* también se aplican a ambos lados del Atlántico, pero Europa no recurre a medidas unilaterales, como el Artículo 301. Tanto en Bruselas como en Washington se

aplican acuerdos por los que se restringen las capacidades de exportación de determinados países, pero la Comisión no ha conseguido, a diferencia de Estados Unidos, acuerdos de importación voluntaria por parte de Japón.

Por consiguiente, el desarrollo del Mercado Común y de la Unión Europea no parece haber supuesto un aislamiento del mercado internacional ni una protección excesiva con respecto a los demás países.

Dicho esto, ¿cómo pronunciarse en el debate que opone a los partidarios de una mayor inserción de la Unión Europea en la economía mundial, requisito que consideran imprescindible para mantener la competencia y la competitividad, con los que defienden un nuevo impulso a la preferencia comunitaria y una mayor protección frente al exterior, tanto por medio del arma monetaria como de las políticas comerciales?

En realidad, el problema de la protección frente al resto del mundo existe sobre todo para los sectores cuya posición se debilitó desde principios de la década de los setentas. Se trata, ante todo, del sector de la confección, que permite pocas economías de escala y requiere mucha mano de obra, y del sector de las nuevas tecnologías, en el que, en cambio, hay gastos importantes de investigación y desarrollo, economías de escala sustanciales y un impacto considerable del aprendizaje. En el primer caso, la posición europea se debilitó principalmente ante el sudeste asiático, mientras que en el se-

gundo, el retraso se produjo frente a Japón y Estados Unidos.

El deterioro del sector de la confección se produjo pese a una consolidación considerable de la protección, por medio de altos aranceles, derechos *antidumping* y acuerdos de autolimitación (AMF).² Ha fracasado por tanto la política comercial y probablemente la solución del problema esté en un ajuste estructural.

En cambio, en el caso de las nuevas tecnologías, es imprescindible fomentar el desarrollo de estos sectores, lo que depende tanto de la política industrial como comercial. Pero, al margen de este acuerdo, vuelve a surgir la oposición entre los que defienden la creación, merced a normas protectoras, de fuertes competidores europeos y los que opinan, por el contrario, que la competencia, en un mercado mundial, contribuye a recuperar el retraso acumulado.

Es obvio que la posición actual de la Comisión tiende al liberalismo, aunque cada vez son más numerosos, especialmente en Francia, los que se oponen a esta tendencia.

Política de competencia

La política de competencia, consecuencia directa de la política comercial, es objeto de normas que figuran en el Tratado de Roma. Se refiere a la ac-

tuación de las empresas y a la intervención de los Estados.

En realidad, deben distinguirse, una vez más, dos etapas. La primera se refiere esencialmente a la competencia entre empresas productoras de bienes manufacturados y abarca el período de 1958 a 1985.

Durante este período, la Comisión se dedicó a controlar la actuación de las empresas (artículos 85 y 86): aplicación de acuerdos restrictivos en la CEE, abusos de posición dominante, concentraciones que podían dar lugar a posiciones dominantes. El control de las ayudas estatales desempeñó un papel menos relevante.

Con la aplicación del Acta Unica, cambió la posición de la Comisión: las actividades controladas fueron esencialmente los servicios y el instrumento empleado fue el control de las ayudas estatales (artículo 90).

Este enfoque se explica por las características específicas de este sector, en el que, como se mencionó anteriormente, se producen imperfecciones debidas a la importante influencia de efectos externos, a la información asimétrica, a las barreras de acceso por las economías de escala y a los obstáculos de gama y de aprendizaje.

El primer objetivo del procedimiento siempre es determinar si las actuaciones de las empresas o de los Estados miembros han dado lugar a un falseamiento de la competencia. A continuación, deberá evaluarse si las medidas adoptadas son anticompetiti-

2. Acuerdo Multi Fibras.

vas, contraponiendo la competencia a la eficacia y a la competitividad.

En la primera fase, debe determinarse la dimensión del mercado afectado: local, nacional, comunitario o mundial.

A continuación, la Comisión deberá determinar si la operación puede aumentar la competitividad de la empresa con respecto a un mercado global competitivo.³

La Comisión siguió luchando contra las barreras a la competencia de las empresas, y sólo en una fase posterior se enfrentó con los obstáculos creados por las normativas y las ayudas de los Estados miembros, tropezando con ciertos intereses u objetivos nacionales.

Política industrial

El debate sobre la política industrial

En la reflexión en torno a la política comercial y de competencia aparecieron nexos con las orientaciones y los instrumentos de la política industrial. En función de su contenido, estas tres políticas pueden ser complementarias o antagonistas. La Comisión confirmó

3. Por ejemplo, en el caso de la concentración de las actividades relacionadas con los helicópteros civiles de AEROSPATIALE (F) y MBB (RFA), la referencia fue el mercado mundial. En cambio, para los acuerdos FORD y FIAT en el sector del material agrícola, la referencia fue el mercado nacional.

su posición en favor de la competencia en 1990. El nuevo artículo 130 del Tratado de la Unión, aprobado a raíz de los acuerdos de Maastricht, confirma este punto de vista.

En términos generales, la política industrial puede definirse como un conjunto de medidas destinadas a acompañar un proceso de ajuste estructural relacionado con la evolución de las ventajas relativas y que incluye medidas orientadas hacia sectores en declive o, por el contrario, hacia el desarrollo de actividades de futuro.

En la práctica, el debate pone de manifiesto dos posturas: los partidarios de medidas horizontales, que deniegan cualquier otra función al Estado en este ámbito, y los partidarios de medidas específicas para sectores determinados. En realidad, debería hablarse asimismo de los "industriales escépticos", que se declaran en favor de políticas *ad hoc*, al tiempo que se muestran reservados sobre la posibilidad, para las autoridades públicas, de aplicarlas.

Los partidarios de una política industrial activa suelen apuntar dos series de argumentos: por una parte, los ahorros externos y, en particular, los beneficios tecnológicos, pese al riesgo cada vez mayor de difusión de datos confidenciales; por otra, la existencia de importantes economías de escala en determinados sectores que permiten obtener excedentes a escala nacional en detrimento de los demás países. Algunos autores, como Krugman, destacan la combinación de estos dos efectos. En su opinión, los

beneficios correspondientes a ahorros externos pueden ser considerables si las empresas cuentan con beneficios en aumento y se hallan en una situación de competencia imperfecta. En este caso, la ventaja del *first mover* es decisiva.

Las líneas directrices del enfoque comunitario figuran en la "Comunicación Bangemann", presentada por el Consejo al Parlamento Europeo en noviembre de 1990. En ella se indica el reparto de papeles entre los poderes públicos y las empresas: "la responsabilidad principal en materia de competitividad industrial corresponde a las propias empresas, pero deben poder esperar de las autoridades públicas que ofrezcan a sus actividades un entorno y unas perspectivas claras y previsibles".

Se trata, por consiguiente, de un enfoque horizontal que consiste en crear un entorno favorable mediante medidas relacionadas con las infraestructuras y el fomento de las actividades de investigación y desarrollo. En cierto modo, el principio mismo de la competencia debería eliminar los posibles problemas: "El programa de realización del mercado interior puede considerarse una política industrial por antonomasia".

Con todo, este enfoque no rechaza la visión sectorial, en sectores estratégicos o sensibles, pero se trata de que las medidas sean horizontales, tanto en la fase anterior de la producción, con las actividades de información y desarrollo y la formación, como en la fase posterior, con ayudas para el ac-

ceso a terceros mercados. En otras palabras, el objetivo de estas políticas no es retrasar, sino impulsar el proceso de ajuste estructural.

Política industrial: contenido e instrumentos

La principal dificultad de una política estratégica es determinar los sectores, las tecnologías o los agentes económicos a que deben aplicarse.

En la selección del sector, el enfoque ha de ser vertical para abarcar al conjunto de las empresas. En cambio, si se hace hincapié en la tecnología, deberá optarse por tecnologías genéricas que se apliquen en el mayor número posible de ramas de actividad. Es asimismo importante determinar si la estrategia se refiere a la concepción, a la producción o a la comercialización.

Por último, deben definirse los destinatarios de esta estrategia. Si el objetivo es maximizar la cuota de la producción mundial correspondiente a la Unión Europea, deberá crearse una especie de "naturalización europea" que rebase las políticas locales y especifique los requisitos para la participación de los grupos multinacionales desde el territorio europeo.

A continuación indicamos los instrumentos de que dispone la Comisión para responder a estos retos y su importancia con respecto a las medidas nacionales.

Existen instrumentos de tipo presupuestario y normativo.

- En materia presupuestaria, hay que establecer una distinción entre los gastos de apoyo a las actividades de investigación y desarrollo y los gastos relacionados con los Fondos Estructurales.

En el primer caso, los criterios adoptados se refieren principalmente al interés del proyecto para la realización del mercado interior, en su complementariedad con medidas nacionales (o, por el contrario, las dimensiones del proyecto, si supera las capacidades de un solo país) y su impacto en la cohesión económica y social.

El tercer Programa Marco, aprobado en abril de 1990 para el período de 1990 a 1994 está siendo aplicado. Su presupuesto de 5.700 millones de ecus corresponde a importes anuales de unos 1.800 millones de ecus, si se añaden los fondos restantes del segundo Programa Marco. En 1991, se aprobaron cuatro Comunicaciones relativas, respectivamente, a la electrónica y la informática, a la biotecnología, a las industrias marítimas y a la confección. No obstante, estos programas no deben entenderse como apoyos artificiales a las empresas de estos sectores. Se trata en realidad de fomentar la investigación, la formación y la reconversión, el acceso a terceros mercados, es decir, de mejorar el entorno de las empresas en estos sectores. En el Cuadro 2 figura el desglose de los fondos por actividades. Las tecnologías de la información y de las comunicaciones absorben por sí solas un 40% aproximadamente del presu-

puesto, con los dos grandes programas ESPRIT y RACE.

Se trata por lo general de programas de financiación compartida con las instituciones y empresas de los Estados miembros. No obstante, la Comunidad dispone de su propio centro de investigación (CCI) que, por medio de las ocho instituciones que lo componen, ejerce actividades en los sectores de la agricultura, de la energía y del medio ambiente.

El "paquete Delors II" ("Los medios de nuestras ambiciones") destaca algunas limitaciones del sistema: falta de coordinación con las políticas nacionales de los Estados miembros y procedimientos excesivamente complicados. Asimismo, ha de tenerse presente que estos programas sólo constituyen un 4.5% de los recursos que los Estados miembros dedican a las actividades civiles de investigación y desarrollo (el porcentaje es del 11% por lo que se refiere a la investigación centrada en la tecnología). Estas medidas tropiezan obviamente con la escasa magnitud del presupuesto europeo, que sólo representa un 1.5% del PIB comunitario.

- El objetivo de los Fondos "Estructurales" es garantizar la cohesión económica y social de la Comunidad. Actúan de forma directa a la par que modesta mediante ayudas a la industria manufacturera, y de forma indirecta mediante la financiación de programas regionales de infraestructura. La influencia de las infraestructuras sobre la productividad es determinante, y

especialmente las redes de transporte, el suministro y el coste de la energía y la formación.

El principio de estos Fondos es permitir a los países o a las regiones más pobres de la Unión recuperar su retraso frente a los países más ricos. En efecto, si en la primera fase del mercado común, los países participantes tenían un nivel de desarrollo comparable (lo que permitió, con la reducción de los derechos de aduana, una mejora importante del bienestar gracias a una especialización sectorial), esta situación peligraba con la ampliación y la llegada de países con menores rentas. En estos casos, la teoría demuestra que pueden quedar relegados a una posición de segundo orden y que sólo mediante medidas de recuperación es posible sacar pleno provecho de la integración.

Estos fondos representaban en 1993 una cuarta parte del presupuesto comunitario, frente a un 5% en 1975. En la perspectiva de la Unión Económica y Monetaria, deberá aumentar el importe actual de 15.000 millones de ecus. En la cumbre de Edimburgo, se decidió un presupuesto de 25.000 millones de ecus, pero no se indicaron plazos concretos.

Desde la reforma de 1988, el funcionamiento de estos fondos se basa en nuevos principios: concentración en las regiones menos favorecidas, programación, asociación y adicionalidad (participación de los Estados, posible financiación del Banco Europeo de Inversiones).

Dado que se mantienen las disparidades, debería concederse a las regiones menos prósperas un incremento de los fondos del 66%, en términos reales, entre 1992 y 1997.

Por otra parte, se ha creado un Fondo de Cohesión para los Estados miembros menos favorecidos (PNB *per cápita* inferior al 90% de la media comunitaria). Para los Estados interesados (Grecia, Irlanda, España y Portugal), este Fondo será el equivalente de las políticas estructurales para las regiones. Se prevé que el Fondo de Cohesión distribuya 1.500 millones de ecus en 1993 y que su presupuesto aumente paulatinamente hasta 2.600 millones de ecus en 1999, a precios constantes.

Estos últimos incrementos figuran en el "Paquete Delors II" como complemento de la aplicación del Tratado de Maastricht y, especialmente, de la Unión Económica y Monetaria. El objetivo es que los países más pobres no queden al margen del proceso de unificación monetaria y que esta acción adquiera una dimensión macroeconómica.

- La actuación de la Comisión en materia de política industrial también puede ser de índole normativa.

El objetivo de las políticas industriales es desarrollar la competitividad de las empresas. Las políticas de realización del mercado interior, relativas al comercio o a la competencia, persiguen este mismo objetivo.

Es obvio que la normalización ya no puede ser un pretexto para aplicar medidas proteccionistas: se han creado normas europeas y la regulación por el país de origen ("*home country rule*") permite salvar las dificultades.

Lo mismo sucede con la contratación pública, que en principio debe abrirse a la competencia comunitaria. No obstante, en el ámbito de los transportes y de las telecomunicaciones, de la distribución de agua y de electricidad, las reticencias nacionales siguen siendo considerables.

Complementariedad u oposición con las políticas industriales de los Estados miembros

En realidad, todos los Estados miembros tienen una política industrial o, cuando menos, ayudan a sus empresas, con medios mucho más importantes que la Comisión.

Si se comparan las cifras indicadas anteriormente con las ayudas estatales al sector industrial (Cuadro No.1), se observa una actividad mucho más importante en los Estados, así como disparidades considerables entre los mismos. Francia ocupa una posición intermedia en la Unión (3.5% del PIB). No obstante, si se desglosan estas ayudas según los siguientes criterios:

- objetivos horizontales: I+D, comercio exterior, medio ambiente, energía, PYME,
- objetivos sectoriales,
- ayudas regionales.

Se observa que casi todos los Estados miembros persiguen objetivos de la primera categoría. En Francia, este porcentaje es mayor (un 66% frente al 42%). Por lo que se refiere concretamente a las actividades de investigación y desarrollo, Francia se distingue con un porcentaje mayor (1.4% del PIB), frente al 0.9% en el Reino Unido y tan sólo un 0.75% en la República Federal de Alemania.

El movimiento de liberalización vinculado desde 1985 a la realización del mercado interior ha puesto en entredicho las políticas industriales nacionales, ya que ha eliminado paulatinamente las medidas de protección de los sectores a los que éstas se aplicaban. Sin embargo, estas políticas nacionales no han sido sustituidas por una auténtica política industrial a escala comunitaria. No ha de extrañar en estas condiciones que surja cierta tensión entre los Estados miembros que desean mantener cierto nivel de protección exterior y una política industrial activa y aquellos, al parecer mayoritarios, para los que la realización de la dimensión comercial del mercado común requiere una mayor liberalización y la supresión de todos los obstáculos.

Porvenir de las políticas europeas

Dos temas condicionan en gran parte la evolución de la Unión Europea en los próximos años. Se trata de la Unión Económica y Monetaria y de las perspectivas de ampliación y de coo-

peración con nuestros vecinos del Este y del Sur.

Aunque los problemas que plantean son de índole política y macroeconómica, tienen consecuencias que inciden en la evolución actual de las políticas industriales y comerciales.

Por lo que se refiere a la ampliación a corto plazo, es obvio que se confirmará la tendencia neoliberal, ya que las dificultades serán más bien de índole política y de organización. En cambio, la apertura al Este e incluso al Sur dará lugar a dificultades en el sector comercial y es probable que no se traten los problemas políticos, habida cuenta del coste de la aplicación a estos países de las políticas agrarias y estructurales. Esta apertura puede abrir un abismo entre los países de la Unión que saquen provecho de estas nuevas salidas comerciales y los que, por el contrario, estén más expuestos a las exportaciones procedentes de estos nuevos socios.

Por último, el hecho de que Francia haya aceptado abrir su tradicional sector protegido parece ser una consecuencia lógica de la profundización de la Unión Económica y Monetaria. Cabe imaginar que un retroceso en el ámbito de la Unión Monetaria le permitiría reconsiderar esta política de disolución en el mercado liberal dominante.

Bibliografía

G. Bertola: "Models of Economic Integration and Localized Growth",

CEPR Discussion Paper Nº 651, marzo de 1992.

Pierre Buigues, André Sapir: "Les Politiques Industrielles de la Communauté au Carrefour des Conflits", *Revue d'économie industrielle* Nº 163, 1º semestre de 1993.

Pierre Buigues, John Sheehy: "From International Market to Economic Union", *ECU* Nº 25, noviembre de 1993.

Alexis Jacquemin y André Sapir: "Europe Post-1992 Internal and External Liberalisation", *American Economic Review*, mayo de 1991.

Jaime de Melo, Arvind Panagariya: "The New Regionalism in Trade Policy". World Bank 1992.

André Sapir, Pierre Buigues, Alexis Jacquemin: "European Competition Policy in Manufacturing and Services: A Two-speed Approach", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 9, Nº 2.

André Sapir: "Regional Integration in Europe", *Economic Papers CEE* Nº 94, septiembre de 1994.

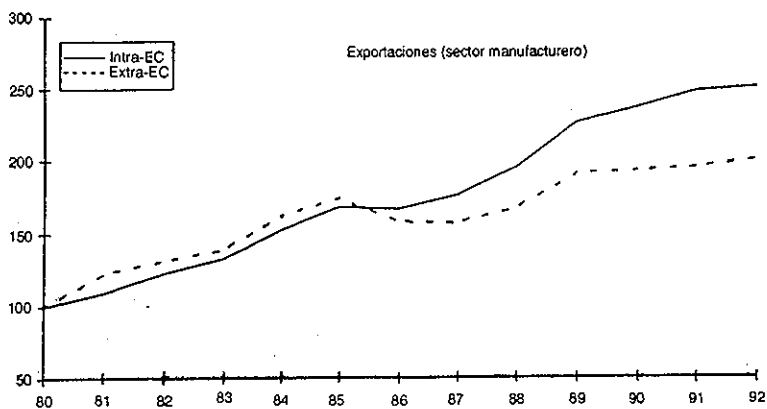
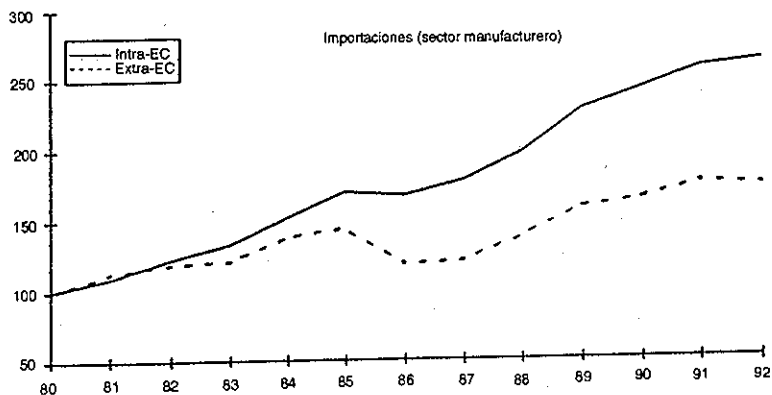
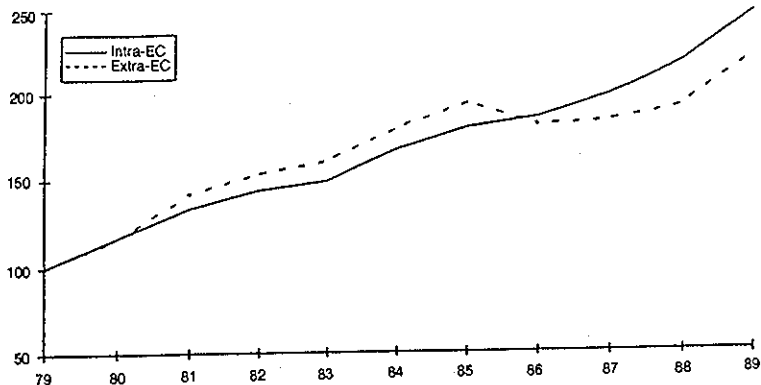
Comunicación Bangemann: "La política industrial en un entorno abierto y competitivo", *Comunicación al Parlamento Europeo*, octubre de 1990.

Paquete Delors II: "Del Acta Unica al post-Maastricht: los medios de nuestras ambiciones", febrero de 1992

Δ

$\frac{\text{Export} + \text{Import}}{2}$ (%)

Servicios



Evolución de las cuotas comerciales

Fuente: Eurostat.

CUADRO 1

AYUDAS ESTATALES AL SECTOR MANUFACTURERO (medias anuales 1988-1990)*

	En % del valor añadido	En ecus por persona empleada	En millones de ecus
Bélgica	4.1	1.655	1.211
Dinamarca	2.1	634	333
Alemania	2.5	984	7.865
Grecia	14.6	1.502	1.072
España	3.6	936	2.499
Francia	3.5	1.380	6.106
Irlanda	4.9	1.734	368
Italia	6.0	2.175	11.027
Luxemburgo	2.6	1.270	48
Países Bajos	3.1	1.327	1.225
Portugal	5.3	758	616
Reino Unido	2.0	582	3.133
EUR-12	3.5	1.203	35.503

* 1986-1988 media sobre la base de los precios de 1989.

Fuente: P. Buigues y André Sapir. *Les Politiques industrielles de la Communauté au Carrefour des Conflits.*

CUADRO No. 2

DESGLOSE DE LOS FONDOS QUE SE CONSIDERAN NECESARIOS PARA LA APLICACION DE LAS DISTINTAS MEDIDAS PREVISTAS (en millones de ecus)

	1990-92	1993-94	Total
I. Tecnologías de difusión			
1. Tecnologías de información y comunicaciones	974	1.247	2.221
- Tecnologías de información		1.352	
- Tecnologías de comunicaciones		489	
- Desarrollo de los sistemas telemáticos de interés general		380	
2. Tecnologías industriales y de materiales	390	498	888
- Tecnologías industriales y de materiales		748	
- Medidas y ensayos		140	
II. Gestión de recursos naturales			
3. Medio ambiente	227	291	518
- Medio ambiente		414	
- Ciencias y tecnologías marinas		104	
4. Ciencias y tecnologías humanas	325	416	741
- Biotecnología		164	
- Investigación agraria y agroalimentaria ¹		333	
- Investigación biomédica y sanidad		133	
- Ciencias y tecnologías humanas para países en desarrollo		111	
5. Energía	357	457	814
- Energías no nucleares		157	
- Seguridad de la fisión nuclear		199	
- Fusión termonuclear controlada		458	
III. Valorización de los recursos intelectuales			
6. Capital humano y movilidad	227	291	518
- Capital humano y movilidad		518	
TOTAL	2.500	3.200	5.700²⁻³

1. Incluida la pesca.

2. Incluidos 57 millones de ecus para la acción centralizada de difusión y valorización prevista en el artículo 4, deducidos proporcionalmente de cada acción.

3. Incluidos 180 millones de ecus para 1990-1992 y 370 millones de ecus para 1993-1994 destinados al Centro Común de Investigaciones.

Fuente: P. Buigues y A. Sapir. Les Politiques industrielles de la Communauté au Carrefour des Conflits.

CUADRO No. 3
LOS FONDOS ESTRUCTURALES
Y EL PRESUPUESTO DE LA COMUNIDAD
Millones de Ecus

	1975	1985	1992
Presupuesto total de la Comunidad	8.213.6	28.223.0	62.059.4
Total de los Fondos Estructurales de la Comunidad en millones de ecus en %	392.0 (4.8)	5.536.6 (19.6)	14.000.0 (22.6)

Fuente: Économie européenne N° 42. Informe anual del Tribunal de Cuentas, varios números.

CUADRO No. 4
GASTOS DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES POR CATEGORIAS
Porcentajes

	GR	IRL	P	E*	I
Infraestructura	31.3	25.4	27.3	53.1	47.3
Ayudas a la inversión productiva	7	16.2	17	9.9	29
◦ en la industria	5.9	8.4	13.5	7.9	17.9
◦ en la agricultura	13.3	18	11.9	14	8.3
Mano de obra	13.7	36.9	28	22.7	14.8
Programas regionales	34.5	**	15.6	**	**
Varios	0.4	0.6	0.2	0.3	0.6
Total gasto público	100	100	100	100	100

* Regiones del Objetivo N° 1.

** Incluidos en las demás categorías.

Fuente: Fondos Estructurales de la Comunidad, cálculos realizados por los servicios de la DG II.

La Unión Económica Monetaria: Algunas consecuencias para el Estado*

Marc Rocca**

SE PRESENTA EL CASO EUROPEO Y SE ANALIZA COMO EJEMPLO DE INTEGRACION, EN EL MARCO DE LOS EFECTOS Y CONSECUENCIAS DE LA UNION ECONOMICA MONETARIA EUROPEA, DETALLANDO LAS INCIDENCIAS EN CADA UNA DE LAS ECONOMIAS DE LOS PAISES QUE CONFORMAN LA UNION.

Introducción

La unión económica y monetaria incide directamente en las competencias del Estado. Más aún que las políticas comercial e industrial, afecta a uno de los más importantes instrumentos de la política económica: el control de la emisión de moneda. No es, pues, sorprendente que, cuando la unión po-

lítica de Europa se encuentra aún en estado embrionario, la creación de la unión económica y monetaria tope con ciertas resistencias por parte de algunos Estados miembros.

Estas objeciones no son nuevas, se inscriben dentro de la línea que dividía ya a los europeos, en los años cincuentas, entre partidarios de una zona de libre comercio en la que los atributos esenciales del poder se mantuviesen en el ámbito nacional y "federalistas", partidarios de un mercado común y de la transferencia progresiva de una serie de poderes a una "Comisión" que habría de ejercer las prerrogativas de los Estados en determinados ámbitos.

Ambas corrientes políticas quedaron, de hecho, plasmadas por aquel entonces en la creación del Mercado Común, en 1958, y de la Asociación Europea de Libre Comercio, en 1960.

* Ponencia presentada en el Seminario Regional "Negociaciones Comerciales en el Contexto de la Integración Centroamericana" en San Salvador, El Salvador, los días 10 y 11 de noviembre de 1994. Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, Delegación Regional para la Cooperación en América Central del Gobierno de Francia, Instituto Internacional de Administración Pública y Ministerio de Economía de El Salvador.

** Experto nacional en la comisión de servicios ante el Director General de la DG II, en la CEE y tiene a su cargo el programa TACIS-ACE. Las opiniones contenidas en este documento son responsabilidad exclusiva del autor.

El Sistema Monetario Europeo y la transición a una moneda única

Las primeras tentativas de integración monetaria

La primera etapa de liberalización de los intercambios entre los 6 países fundadores del Mercado Común se desarrolló en un sistema de tipos de cambio fijos, según lo acordado con respecto al sistema monetario internacional en Bretton Woods. A partir de los años setentas, la situación internacional se modificó con la introducción de un sistema de tipos de cambio flotantes y la inconvertibilidad del dólar frente al oro (agosto de 1971). En diciembre de 1969, en la Conferencia de La Haya, los Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad se habían comprometido a llevar a cabo la transición a tal unión, cuyas condiciones se precisaron en el Informe Werner (1970). Este preveía la introducción de una moneda única o, al menos, la plena convertibilidad y fijación irreversible de las paridades, así como la transferencia a la Comisión de las diversas competencias nacionales en materia de política monetaria y crediticia. La realización de estos objetivos estaba prevista para 1980.

El proyecto se inició, pues, en una situación internacional difícil y dio lugar

1. Los bancos fueron autorizados a conceder créditos a medio y largo plazo sin tener que disponer de recursos estables en su pasivo.

a lo que se ha denominado "Serpiente Monetaria", que representaba un mecanismo destinado a mantener las paridades dentro de una banda de fluctuación de $\pm 2.25\%$. Paralelamente, se instituyó un embrión de banco central, el FECOM, con la misión fundamental de administrar los diversos mecanismos de cambio y crédito.

En la práctica, algunas monedas importantes se salieron con frecuencia del sistema y las paridades, concretamente entre el FF y el DM, no dejaron de divergir. En realidad, desde las reformas Haberler (1966-68), que permitieron a los bancos llevar a cabo la "transformación",¹ y los acuerdos de Grenelle, que consagraron la indexación salarial, Francia había entrado en un proceso de crecimiento inflacionista que sólo podía tener consecuencias negativas para la evolución del franco. Todo parecía llevar a pensar que se había permitido a las empresas endeudarse para financiar la acumulación de capital que la autofinanciación, por sí sola, no podía ya garantizar, y que, al mismo tiempo, éstas últimas no reembolsaban íntegramente sus deudas, puesto que los tipos de interés reales eran, la mayor parte del tiempo, negativos.

La introducción del SME

La integración monetaria europea se reanudó con el acuerdo sobre el Sistema Monetario Europeo firmado en Hamburgo en 1979, bajo los auspicios del Canciller Schmidt y del

Presidente Giscard d'Estaing. Para Francia, representaba una elección política importante, no sólo en el ámbito financiero, sino, de forma general, para el conjunto de su política económica.

El objetivo era romper el ciclo inflacionista y utilizar el marco alemán como ancla para aplicar una política de reducción de la inflación eficaz, dado que, al fijar el tipo de cambio en función del socio más disciplinado, las políticas económicas y monetarias de los participantes en el sistema convergerían precisamente hacia las del "alumno aventajado".

El Sistema Monetario Europeo consta, en realidad, de tres partes complementarias: el ecu, el mecanismo de tipos de cambio y los mecanismos de solidaridad financiera.

- El ecu es una unidad de cuenta compuesta que, en origen, estaba constituida por la media aritmética de la parte respectiva de 9 monedas en la cesta del DEG, de la parte respectiva de cada uno de los nueve países en el PIB comunitario (sobre la base de los tipos de cambio de 1972), y de la parte respectiva de cada país en el comercio intracomunitario (en 1973 y sobre la base de los tipos de cambio del mismo año).

La composición del ecu, inicialmente basado en el valor del DEG, se revisó, bien para dar cabida a los nuevos miembros, bien en función de variaciones importantes (superiores al 25%) del peso de alguna de las monedas participantes.²

La unidad de cuenta tiene varias funciones. Sirve a un tiempo de numerario para la fijación de los tipos centrales (mecanismo de tipos de cambio), de unidad de referencia para el indicador de divergencia (mecanismo de tipos de cambio), de denominador para los créditos y deudas derivados de la obligación de intervención en monedas comunitarias, y de instrumento de reserva para los bancos centrales de los países participantes en los mecanismos de tipos de cambio.

- El mecanismo de tipos de cambio no incluye necesariamente a todos los países de la Comunidad; en un principio fue creado por los países que integraban la Europa de los Seis. El Reino Unido, por ejemplo, acabó por incorporarse a él en 1990, abandonándolo en setiembre de 1992.

En lugar de un sistema flexible en el que las paridades se hubiesen fijado con respecto al ecu (paridad-cesta), se optó por un planteamiento más rígido que incluía una tabla de paridades establecida a partir de un conjunto de tipos centrales con márgenes de fluctuación

2. Desde el 21 de setiembre de 1989, la composición del ecu es la siguiente: 1 ecu = 0.62420 DM + 1.33200 FF + 0.08784 UKL + 151.8 LIT + 0.21980 FI + 3.30100 FB + 0.13 Flux + 0.19760 Kr + 0.00855 IRL + 1.44 Dr + 6.885 PTA + 1.393 Esc.

de 2.25% (6% para la lira). Estos márgenes se ampliaron a un 15% a principios de agosto de 1993 para hacer frente a una fuerte especulación monetaria, especialmente en relación con el franco francés. Cuando las monedas alcanzan el punto límite, los bancos centrales vienen obligados a intervenir para mantener las fluctuaciones dentro de la banda.

Está previsto que se efectúen reajustes, pero éstos han de ser acordados previamente entre los países miembros y sólo pueden constituir un medio para contrarrestar las pérdidas de competitividad derivadas de los diferenciales de inflación. El sistema prohíbe las devaluaciones competitivas.

En un principio, se estableció un indicador de divergencia que hiciera las veces de timbre de alarma, pero éste nunca ha desempeñado un verdadero papel en el mecanismo.

- El tercer elemento viene constituido por mecanismos de crédito destinados a facilitar la gestión de los tipos de cambio y la financiación de los déficit de las balanzas de pagos. Además de los préstamos a corto plazo o de los *swaps*, se establecieron mecanismos a medio plazo vinculados a los problemas estructurales de la balanza de pagos. Se han llevado a cabo reformas en diversas ocasiones, entre ellas en 1985 y 1987, con objeto de aumentar la rapidez de movili-

zación y de definir mejor la remuneración correspondiente a tales operaciones.

El funcionamiento del SME

El sistema creado en 1979 ha atravesado períodos de mayor o menor agitación que le han valido para demostrar su fuerte estabilidad hasta una época reciente. En la primera mitad de la década de los ochentas, fueron necesarios unos cuantos reajustes de las paridades para corregir los diferenciales de inflación entre los países participantes. Sin embargo, desde 1987, el sistema actuaba prácticamente como un sistema de tipos de cambio fijos, con el mantenimiento, en particular, de la paridad franco-marco. El resultado puede parecer aún más meritorio si se considera que las circunstancias exteriores eran desestabilizantes.

La liberalización de los mercados de capitales, la supresión de los controles de cambios y la aparición de una multitud de nuevos productos financieros hicieron más inestable el sistema financiero en su conjunto. No obstante, las mayores tensiones se produjeron con la reunificación alemana, que afectó al crecimiento e hizo simultáneamente aumentar los tipos de interés. La libra esterlina abandonó el sistema en setiembre de 1992, mientras que el franco francés, ante los nuevos ataques sufridos en el verano de 1993, se desviaba ligeramente del marco alemán, volviendo a su anterior

cotización unos meses después. Desde entonces, las monedas claves se mantienen dentro del sistema de márgenes estrechos de fluctuación, si bien éstos se han ampliado oficialmente a un 15%.

¿Qué conclusiones podemos extraer, catorce años después de la creación del sistema, sobre sus consecuencias para la economía francesa y cuáles son sus implicaciones a la hora de evaluar la UEM, tal como se define en el Tratado de Maastricht? (Ver anexo 1).

Los mecanismos del SME favorecen a medio plazo a los países con menor inflación y perjudican a aquellos en los que la inflación es mayor, ya que las modificaciones de paridad sólo corrigen parcialmente y con retraso las pérdidas de competitividad acumuladas por causa del diferencial de precios. (Ver Anexo 2).

En un primer momento, la reducción de la inflación origina una pérdida de competitividad y crecimiento, puesto que está prohibido subsanar las desventajas resultantes de los diferenciales de inflación anteriores mediante devaluaciones.

Francia tuvo que pagar este precio entre 1984 y 1987, período en el que perdió cuotas de mercado y registró un crecimiento, en particular de la industria, menor que sus socios. Desde entonces, al contar con una inflación inferior a la media de los demás países, el mecanismo obra más bien en su favor.

Ello es cierto si se consideran las exportaciones; el crecimiento francés,

pese a la desaceleración provocada por la crisis mundial, ha conseguido igualarse con el de sus socios. No obstante, está claro que la tensión originada por la reunificación alemana, reflejada en la subida de los precios y el aumento de los tipos de interés, ha perjudicado a todos los países "virtuosos", obligándoles a introducir, para adaptarse, políticas monetarias restrictivas que la coyuntura nacional no exigía.

Sin embargo, para evaluar mejor el efecto de estas presiones, hay que considerar lo que representan las nuevas etapas previstas por el Tratado de Maastricht, firmado en diciembre de 1991, que define las condiciones para pasar a la moneda única antes de que finalice la década.

El Tratado de Maastricht y la transición a la UEM

Mientras que el Acta Unica aspiraba esencialmente a la integración microeconómica, inclusive en el plano financiero, la unión monetaria introduce una faceta macroeconómica, con la puesta en común de determinados instrumentos de política económica y la coordinación de los demás.

El Tratado prevé la aplicación de un proceso gradual e irreversible. La primera etapa, que concluyó en diciembre de 1993, poco tiempo después de que se introdujeran la mayor parte de las medidas adoptadas a raíz del Acta Unica, estaba dedicada a la

convergencia de las políticas económicas, a fin de cumplir los requisitos de estabilidad de precios y de control de los tipos de interés y los déficit públicos.

La segunda etapa, que se inició recientemente, constituye el período de transición. Con fines de convergencia, implica, además de la supervisión multilateral de las políticas de los Estados miembros, a la que ya se recurría con anterioridad, el procedimiento denominado "de déficit excesivos" de los presupuestos públicos.

En el plano institucional, dicha etapa se caracteriza por la creación del Instituto Monetario Europeo. Su principal misión consiste en intensificar la coordinación de las políticas monetarias de los Estados miembros, pero, al objeto de preparar la tercera fase, debe también establecer los instrumentos y procedimientos que juzgue oportunos.

Para la transición a la tercera fase existen dos hipótesis posibles, una corta (1997 con la mayoría de los Estados miembros) y la otra larga (1^o de enero de 1999). Dicha transición supone que se cumplan una serie de requisitos de convergencia nominal: en materia de precios, una tasa de inflación que no rebase en más de un 1.5% la de los tres países más competitivos; en materia de déficit público (en principio, un déficit inferior al 3% del PIB), una relación entre la deuda pública y el PIB inferior al 60%, con una serie de facilidades para aquellos países que vayan por buen camino, pero no hayan alcanzado plenamente los obje-

tivos; y, en materia de intereses a largo plazo, tipos que no superen en más de un 2% los de los tres Estados miembros que presenten los mejores resultados en materia de estabilidad de precios.

En tales condiciones, la transición a la moneda única será irreversible y el Sistema Europeo de Bancos Centrales asumirá el control de la política monetaria de la zona sin depender en modo alguno de los gobiernos nacionales.

Consecuencias de la introducción de la moneda única

Precio de la convergencia durante la transición

La convergencia de las economías candidatas a la unión monetaria es fundamentalmente nominal e implica una nivelación con los países que registran los mejores resultados en materia de inflación y saldo público. Para lograr esta convergencia, los países han de reducir su inflación, su déficit y su deuda pública mediante políticas cuyos efectos Keynesianos son *a priori* restrictivos. Dado que los países con mejores resultados no tienen motivos para aplicar políticas expansivas que permitan corregir los efectos de la desaceleración de los demás, la fase de convergencia puede resultar globalmente desfavorable para el crecimiento. Como, además, Alemania ha

registrado con motivo de su reunificación una importante depresión, los efectos sobre la demanda han sido de forma general muy negativos.

No obstante, el saneamiento que se pretendía realizar por medio de estas políticas restrictivas incluía una serie de contrapartidas positivas con efectos favorables para la demanda privada. En primer lugar, cabía esperar una disminución del ahorro privado, dado que los agentes económicos ahorrarían menos y consumirían más ante la perspectiva de un incremento de sus ingresos futuros. Este efecto debía compensar en parte las restricciones presupuestarias. Si la reducción del desahorro público no se veía compensada con un descenso equivalente del ahorro privado, el saneamiento daría lugar a una disminución de la demanda. En tales circunstancias, el aumento del ahorro nacional resultante imprimiría una tendencia a la baja en los tipos de interés, lo que inevitablemente estimularía la inversión.

Este proceso de estabilización, que, en cualquier caso, parecía difícilmente eludible para algunos países, como Bélgica o Italia, so pena de perder el control de los presupuestos públicos, ha experimentado hasta ahora serias vicisitudes, que no son ajenas a las crisis que sufrió en 1992 y 1993 el SME.

Debido a la reunificación alemana, el efecto recesivo se ha visto intensificado por los trasvases de capital que han reducido el consumo de las economías domésticas alemanas, así

como por las subidas de los tipos de interés, impuestas por el Bundesbank para financiar la reconstrucción de las provincias orientales y luchar contra la inflación, pero que se han extendido automáticamente al sistema en su conjunto.

Ante estas circunstancias, son cada vez más numerosos los que abogan por políticas de recuperación keynesiana, al estimar que el enfoque "reducción de la inflación-competitividad" ha alcanzado sus propios límites con las tasas de inflación y desempleo que hoy conocemos, y que, de no existir una coordinación a nivel europeo de tal recuperación, es necesario bajar los tipos de interés y retirarse del SME.

La transición no se presenta, pues, como un "período de paz y tranquilidad". Pero ¿significa esto que la unión económica y monetaria debe olvidarse?

Consecuencias de la unión económica y monetaria

Cabe ante todo establecer una distinción entre las consecuencias microeconómicas y las que entran más bien en el ámbito macroeconómico.

- La UEM tendrá efectos microeconómicos positivos al reducir los costes e incertidumbres ligadas al comercio internacional (costes de las transacciones y supresión del riesgo de cambio). Estos efectos son similares a los que se derivan del gran mercado interior

(efectos positivos de la especialización, economías de escala, mayor competencia), pero de mayor magnitud.

- La UEM garantiza una estabilidad macroeconómica (precios y producción) que propicia, en principio, el crecimiento. Además, no existen, por el momento, motivos para pensar que una región determinada se verá desfavorecida si el balance es globalmente positivo.

Por último, los efectos externos de la UEM serán de dos tipos, unos derivados del papel cada vez mayor del ecu como divisa internacional, y otros, de la mayor presencia comunitaria en la cooperación internacional.

No obstante, aún cuando estas ventajas sean indiscutibles, la UEM crea también una serie de ataduras que restringen el margen de maniobra tanto en el terreno económico como político.

En efecto, la inamovilidad de los tipos de cambio y la creación de una autoridad monetaria única impedirá a los países de la Unión servirse de la política monetaria con fines estratégicos. Sin embargo, pese a que en la década de los ochentas la política de devaluación fuese ineficaz para realizar los oportunos ajustes debido a la rigidez de los salarios, ello no es necesariamente cierto en la actualidad y el reciente ejemplo del Reino Unido demuestra que devaluación no es siempre sinónimo de inflación.

Ahora bien, aun cuando la supresión de las políticas monetarias nacio-

nales sea una condición *sine que non* para participar en la política monetaria de la Unión, que, a su vez y por mediación de un instituto independiente, estará consagrada exclusivamente a la estabilidad de los precios, las políticas presupuestarias seguirán siendo responsabilidad de los Estados miembros, y las únicas limitaciones que se han introducido en el Tratado se refieren a las finanzas públicas y pretenden evitar que el endeudamiento público se vea favorecido por el acceso a un mercado de capitales más amplio.

Las limitaciones financieras inhabilitan, por tanto, la única arma macroeconómica de que disponen los gobiernos nacionales. Por consiguiente, es necesario ver cómo pueden llevarse a cabo las funciones de regulación y redistribución que tradicionalmente se atribuyen a este instrumento dentro de la nueva configuración.

Autonomía de las políticas presupuestarias nacionales

El principal problema que se plantea en el contexto de una unión monetaria es el de la reacción frente a las presiones exógenas asimétricas. Esta dependerá ante todo de la importancia de tales asimetrías, es decir, de hecho, del grado de convergencia real de las economías, por un lado, y del fenómeno de la especialización, por otro.

Ahora bien, el proceso de convergencia instaurado en Maastricht es

fundamentalmente nominal y no supone necesariamente una convergencia real. Algunos de los recientes trabajos de Krugman llevan, por el contrario, a pensar que la unión monetaria acentuará las especializaciones regionales, contrariamente a las conclusiones del informe Emerson.

En tales circunstancias, la forma en que pueden amortiguarse estas presiones reviste gran importancia.

La teoría nos enseña que el ajuste sólo puede efectuarse a través de la variación de los precios relativos y/o de la movilidad de los factores de producción.

Ahora bien, pese a que la movilidad del capital en la UEM sea muy fuerte, no ocurre lo mismo con el factor trabajo, debido a las barreras lingüísticas y culturales, así como a las particularidades del sector de la vivienda.

Asimismo, la rigidez de los salarios, aun cuando se atenuase en los años ochentas, sigue siendo un aspecto insoslayable del mercado laboral en Europa.

En estas condiciones, está claro que resulta imprescindible recurrir al arma presupuestaria y que ésta, contrariamente a lo que sucede en Estados Unidos, donde el presupuesto federal desempeña un papel importante, debe utilizarse, al menos en parte, a nivel nacional.

La responsabilidad que de esta manera han de asumir los países plantea, a su vez, dos problemas: el de la financiación de un eventual déficit en condiciones que no perturben el mer-

cado de capitales europeo, y el del margen de maniobra en relación con los ingresos fiscales de los países miembros.

Si consideramos las bases fiscales, los rendimientos del capital disfrutaban de una enorme movilidad. No es, pues, sorprendente que la integración de los mercados de capitales europeos fuese acompañada por una nivelación y relativa armonización de los regímenes fiscales. En cambio, el mercado laboral sigue estando poco integrado con un ritmo de ajuste más lento que en Estados Unidos, por lo que las presiones con vistas a una convergencia de los impuestos sobre la renta de las personas físicas, de los sistemas de seguridad social y de las transferencias sociales son menores. Además, a través de los tipos mínimos establecidos con motivo de la armonización de los impuestos indirectos, los Estados han podido reducir los costes de los ajustes que les exigía el Acta Unica.

Podemos, pues, considerar que, de forma global, los Estados siguen y seguirán disponiendo de una autonomía fiscal y de márgenes de maniobra relativamente amplios.

Papel presupuestario de la Unión Europea

El Tratado de Maastricht afirma que debe darse preferencia a las intervenciones a nivel nacional, a menos que la actuación a nivel comunitario permita lograr economías de escala o

sea necesaria por la presencia de importantes externalidades. Este es el denominado "principio de subsidiariedad", que engloba, de hecho, dos soluciones al problema de las externalidades entre Estados miembros: por un lado, la centralización y, por otro, la cooperación (con la ayuda de la Comunidad).³

Si bien esta filosofía permite resolver los problemas de externalidad de manera satisfactoria, no ofrece una respuesta clara en materia de redistribución. ¿Cómo ayudar a hacer frente a las presiones asimétricas? Obviamente, se puede idear una respuesta centralizada, si bien ésta será limitada habida cuenta de la escasa magnitud del presupuesto europeo. Este es, de hecho, el motivo del fuerte aumento (en términos relativos) de las dotaciones de los fondos estructurales. Estas intervenciones van dirigidas a problemas regionales y son, por tanto, complementarias de las medidas presupuestarias puramente nacionales.

Naturalmente, y habida cuenta, una vez más, de la escasa magnitud del presupuesto comunitario, cabe también considerar la posibilidad de establecer mecanismos de seguro interestatales⁴ basados en un fondo de reserva alimentado por cada uno de

los países, para ayudar a aquellos países que registren un crecimiento del desempleo más rápido que sus vecinos.

El primer mecanismo, que es ya operativo, se ve a todas luces limitado por la voluntad de los países ricos de no incrementar demasiado su contribución en un momento de crisis económica.

En lo que respecta al segundo, que, por el momento, no ha dado lugar a ningún proyecto, está claro que adolece de las mismas limitaciones y que, al tratarse en este caso de operaciones interestatales, se añadiría además un riesgo de apreciación de la responsabilidad de la política económica aplicada por el país solicitante.

En estas circunstancias, la transición a la moneda única requerirá probablemente importantes transferencias en beneficio de los países con menor renta. En el contexto actual, ello da lugar a una integración limitada, desde el punto de vista geográfico, a los países más ricos y, por tanto, en la práctica, a una Europa de dos velocidades.

Bibliografía

3. Dentro del Acta Unica, el ejemplo del reconocimiento mutuo de normas ilustra este principio. La cooperación (competencia entre normas) es más eficaz que la centralización (normas comunes).
4. A. Italianer y M. Van Heukelen. "Proposals for Community Stabilisation Mechanisms: some Historical Implications", *Economie Européenne*.

Atkinson, Blanchard, Fitoussi, Fleming, Malinvaud, Phelps, Solow: "Désinflation Compétitive, le Mark et les Politiques Budgétaires en Europe", Seule, Paris 1991.

J. Bensäid y D. Bureau: "Autonomie des Politiques Monétaires, Coordi-

nation des Politiques Budgétaires et Contrainte Extérieure", Economie et Prévision N° 94.95, 1990.

CEPII: "Nouveau SME, la règle du jeu", lettre N° 16, septembre de 1993.

Comisión de las Comunidades Europeas: "Un marché, une monnaie",

Economie Européenne, N° 44, 1991.

J.M. Charpin: "L'économie française en perspective". Rapport du XIème Plan. Rapport de l'Atelier présidé par J. Pisani-Ferry, Edition La Découverte. Documentation Française 1993

Δ

ANEXO 1

REAJUSTES SUCESIVOS DENTRO DEL SISTEMA MONETARIO EUROPEO – SME

13 de marzo de 1979	Entrada en funcionamiento del Sistema Monetario Europeo. Definición inicial del ecu.
23 de setiembre de 1979	Revaluación del marco en un 2%. Devaluación de la corona danesa en un 3%.
29 de noviembre de 1979	Devaluación de la corona danesa en un 5%.
22 de marzo de 1981	Devaluación de la lira italiana en un 6%.
4 de octubre de 1981	Revaluación del marco y del florín neerlandés en un 5.5%. Devaluación del franco francés y de la lira italiana en un 3%.
22 de febrero de 1982	Devaluación del franco belgo-luxemburgués en un 8.5% y de la corona danesa en un 3%.
12 de junio de 1982	Revaluación del marco y del florín en un 4.25%. Devaluación del franco francés en un 5.75% y de la lira italiana en un 2.75%.
21 de marzo de 1983	Revaluación del marco en un 5.5%, del florín en un 3.5%, de la corona danesa en un 2.5% y del franco belgo-luxemburgués en un 1.5%. Devaluación del franco francés y de la lira italiana en un 2.5% y de la libra irlandesa en un 3.5%.
15 de setiembre de 1984	Primera revisión quinquenal de la composición del ecu.
20 de julio de 1985	Devaluación de la lira en un 6%. Revaluación de todas las demás divisas en un 2%.
6 de abril de 1986	Revaluación del marco y del florín en un 3%, del franco belgo-luxemburgués y de la corona danesa en un 1%. Devaluación del franco francés en un 3%.
2 de agosto de 1986	Devaluación de la libra irlandesa en un 8%.
12 de enero de 1987	Revaluación del marco y del florín en un 3%, y del franco belgo-luxemburgués en un 2%.
Setiembre de 1989	Segunda revisión quinquenal de la composición del ecu.
Enero de 1990	Devaluación de la lira en un 4%.
Setiembre de 1992	Devaluación del 7% de la lira y posterior salida de la misma del sistema; salida de la libra británica y devaluación de la peseta en un 5%.
22 de noviembre de 1992	Devaluación de la peseta y el escudo en un 6%.
1 de febrero de 1993	Devaluación de la libra irlandesa en un 10%.
14 de mayo de 1993	Devaluación de la peseta (8%) y el escudo.
2 de agosto de 1993	Ampliación de los márgenes de fluctuación a $\pm 15\%$ (a excepción de la paridad florín-marco).

Fuente: *Elaboración propia en base a informes oficiales.*

ANEXO 2

INDICADORES DE AUMENTOS O PERDIDAS ACUMULADOS DE COMPETITIVIDAD^{a/}

País	En porcentaje							
	Con respecto a los demás países de la CEE ^{b/}		Con respecto a los países industrializados		Con respecto a los demás países de la CEE ^{c/}		Con respecto a los países industrializados	
	Precios de producción	Costes unitarios de mano de obra ^{d/}	Precios de producción	Costes unitarios de mano de obra ^{d/}	Precios de producción	Costes unitarios de mano de obra ^{d/}	Precios de producción	Costes unitarios de mano de obra ^{d/}
	De 1987 a agosto de 1992				De 1987 a diciembre de 1992 ^{e/}			
Bélgica	4.0	5.6	1.3	2.7	0.9	1.9	-0.3	0.3
Dinamarca	3.6	6.4	-0.5	3.8	-1.9	4.1	-4.9	1.9
Alemania Occidental	1.7	0.5	-3.8	-5.5	-4.3	-6.6	-5.5	-8.6
Grecia	n.d.	n.d.	-10.2	-15.6	n.d.	nd	-10.8	-13.4
Francia	7.9	13.3	3.3	7.2	3.1	8.1	1.7	5.1
Irlanda	6.4	35.7	1.3	27.9	-0.6	26.6	-1.9	23.6
Italia	-3.0	-7.0	-6.3	-9.8	11.1	5.7	8.2	4.6
Países Bajos	1.5	5.2	-1.4	1.9	2.6	2.1	-3.9	0.1
	Desde la entrada en el MCE ^{d/} a agosto de 1992				Desde la entrada en el MCE ^{d/} a diciembre de 1992 ^{e/}			
España	-2.1	-7.1	-8.1	-13.8	4.2	-2.2	0.5	6.3
Portugal	n.d.	-4.6	nd	-6.9	n.d.	-9.5	n.d.	-9.5
Reino Unido	-1.7	-0.4	-4.0	-1.7	8.3	13.2	8.7	13.2

a/ Las cifras negativas indican una pérdida de competitividad. b/ Sin incluir Grecia. c/ Industrias manufactureras. d/ España: junio de 1989; Portugal: abril de 1992; Reino Unido: octubre de 1990. e/ Estimaciones.

Fuente: Tomado de *Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales de la CEE, Informe Anual 1992*. Financial Times. Enero 27, 1993.

El ICAP en Centroamérica

Negociaciones comerciales apoyadas por el ICAP

EL INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION PUBLICA, ICAP, CON EL AUSPICIO DE LA DELEGACION REGIONAL PARA LA COOPERACION EN AMERICA CENTRAL DEL GOBIERNO DE FRANCIA, LA COLABORACION DEL INSTITUTO INTERNACIONAL DE ADMINISTRACION PUBLICA DE FRANCIA, IIAP, Y DEL MINISTERIO DE ECONOMIA DE EL SALVADOR, REALIZO EL SEMINARIO REGIONAL SOBRE "NEGOCIACIONES COMERCIALES EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACION CENTROAMERICANA", EL CUAL SE LLEVO A CABO LOS DIAS 10 Y 11 DE NOVIEMBRE DE 1994, EN SAN SALVADOR, EL SALVADOR.

El entorno socioeconómico en que se desenvuelven los países centroamericanos es bastante más complejo que el de los años cincuentas y sesentas. Hasta 1981 Centroamérica vio crecer su comercio orientado al mercado interno, el cual se encontraba fuertemente protegido y gozaba de beneficios que no se podían imaginar en el mercado internacional.

Actualmente, por efectos de la globalización, todas las economías se entrelazan a través del comercio mundial. En consecuencia, las protecciones arancelarias que amparaban una serie de productos de nuestra región, han ido disminuyendo gradualmente, con

el propósito de abrir nuestros mercados y lograr mayor competitividad en el contexto internacional.

Uno de los efectos de estas nuevas tendencias, ha sido la conformación de grandes bloques, ya que cada vez resulta más difícil pensar en la inserción individual en el comercio mundial, sobre todo si se quiere lograr un desarrollo tecnológico importante que sustente la producción a gran escala. Estas tendencias indujeron a nuestros países a revisar nuevas opciones y a replantearse a partir de los noventas, el fortalecimiento de la integración centroamericana, al considerarla como uno de los mecanismos

más viables para lograr una penetración en los mercados internacionales.

Clara expresión del avance del proceso integracionista, lo constituyó sin duda la IV Cumbre Iberoamericana de Presidentes, realizada en Cartagena de Indias, Colombia, en el mes de junio de 1994. En esta oportunidad los países de la región hicieron un planteamiento conjunto y monolítico de sus posiciones, con el logro de resultados altamente satisfactorios.

Para Centroamérica en consecuencia, integración e introducción en nuevos mercados, son elementos importantes de su desarrollo, los cuales se encuentran estrechamente vinculados. Desde esa perspectiva, las negociaciones comerciales en la región cobran un papel fundamental, ya que permiten a estos países la posibilidad de lograr posiciones más ventajosas actuando como un solo bloque.

El ICAP en su deseo de mantener un intercambio de ideas sobre aspectos importantes de la integración centroamericana, y la influencia que ésta podría tener en el marco de las negociaciones comerciales, ha diseñado este seminario regional en el que se darán cita tanto especialistas como "practitioners" relacionados con este campo, provenientes tanto del sector público como del privado.

Objetivos

1. Auscultar las tendencias globales actuales y sus implicaciones sobre

los procesos de negociación comercial en el marco de la integración centroamericana.

2. Derivar enseñanzas positivas de la experiencia de la Unión Europea en el establecimiento de sus mecanismos de pago, permitiendo al mismo tiempo contrastarlos con los existentes en la región centroamericana.
3. Conocer y discutir aspectos fundamentales vinculados con las técnicas de negociación comercial, así como las ventajas de actuar como bloque en las etapas relevantes del proceso negociador.

El Seminario reunió durante los días 10 y 11 de noviembre de 1994 a altos funcionarios de los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores, así como también a los Directores Generales de las Cámaras de Exportadores de Centroamérica, representantes de organismos regionales y organismos internacionales de cooperación. También se hicieron presentes un alto número de empresarios privados salvadoreños, profesores universitarios y estudiantes.

Los temas abordados, los conferencistas que estuvieron a cargo de ellas, así como los moderadores, fueron los siguientes:

Primera conferencia:

"Las negociaciones comerciales centroamericanas frente a las últimas tendencias de globalización y regionalización del comercio internacional".

Expositor: Dr. Loic Dufresne de Virel,
Experto Regional del
Programa
TRAINFORTRADE de la
UNCTAD.

Moderador: Lic. Javier Díaz Carmona,
Director de Relaciones
Económicas y Comercia-
les del Ministerio de
Relaciones Exteriores de
Costa Rica.

de Integración y Asuntos
Hemisféricos. Departamen-
to de Integración y
Programas Regionales.
Banco Interamericano de
Desarrollo, BID.

Moderador: Dr. Ricardo Zapata Martí.
Jefe de la Unidad de
Comercio Internacional.
Comisión Económica para
América Latina, CEPAL.

Segunda conferencia:

"Mecanismos de pago en el marco de
la integración: la experiencia de la
Unión Europea"

Expositor: Dr. Marc Rocca, Asistente
del Director de la DGII de
la Comisión de las Comuni-
dades Europeas.

"Análisis comparativo de esos meca-
nismos con la praxis centroamericana"

Expositor: Lic. Carlos Luis Solór-
zano, Asesor Económico,
Secretaría del Consejo
Monetario Centroame-
ricano.

Moderador: Lic. Sergio Recinos, Ase-
sor del Departamento de
Estudios Económicos.
Banco de Guatemala.

Tercera conferencia:

"Políticas centroamericanas de nego-
ciación comercial en el marco del
GATT".

Expositor: Dr. Ennio Rodríguez, Eco-
nomista Principal. División

Panel:

"Las experiencias centroamericanas
de negociación en el marco del GATT
y su vinculación con la integración
regional".

Panelistas: Dr. Oscar Núñez, Asesor
del Banco Centroameri-
cano de Integración Eco-
nómica, BCIE

Lic. Francisco Sorto, Ase-
sor en Negociaciones
Internacionales.
Ministerio de Economía
de El Salvador.

Dr. Ricardo Monge. Ase-
sor en Negociaciones
Comerciales.
Federación de Entidades
Privadas de Centroamé-
rica y Panamá,
FEDEPRICAP.

Moderador: Sra. Rethelny Figueroa
de Jain. Coordinadora
Técnica.
Instituto Centroamericano
de Administración Pú-
blica, ICAP

SE PRESENTA EN ESTA SECCION UNA BIBLIOGRAFIA SELECTIVA SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES QUE INCLUYE LIBROS Y DOCUMENTOS DE REVISTAS INDIZADOS EN EL CENTRO DE DOCUMENTACION DEL ICAP.

**Bibliografía selectiva
sobre negociaciones
comerciales**

Artículos

- Avila Connelly, Claudia. "Canadá : un mercado para las exportaciones mexicanas". *Comercio exterior*. 44 (2) : 148-156, 1994.
- Avila Connelly, Claudia. "El mercado de América del Norte, espacio económico para México". *Comercio exterior*. 41 (7) : 661-664, 1991.
- Avila Díaz, Antonio. "Canadá, el otro socio". *Comercio exterior*. 44 (2) : 142-147, 1994.
- Castillo V., Gustavo Del. "El tratado de libre comercio y las empresas manufactureras". *Comercio exterior*. 41 (7) : 682-688, 1991.
- Clarkson, Stephen. "Los tratados de libre comercio : la nueva constitución de Canadá". *Comercio exterior*. 44 (1) : 30-38, 1994.
- Cohn, Theodore H. "Canadá y las negociaciones agropecuarias del TLC : un conflicto de prioridades". *Comercio exterior*. 44 (1) : 43-57, 1994.
- Coro Barrientos, Bernardo. "Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos". *Comercio exterior*. 41 (7) : 676-681, 1991.
- Corona Treviño, Leonel. "Educación ciencia tecnología : un escenario alternativo". *Comercio exterior*. 44 (3) : 211-216, 1994.
- Darroch, James L.; Litvak, Isaiah A. "Los bancos canadienses, el ALC y el TLC : estrategias de competencia y cooperación". *Comercio exterior*. 44 (1) : 58-71, 1994.

* Instituto Centroamericano de Administración Pública.

- Ferrer, Aldo. "Argentina y Brasil : ajuste, crecimiento e integración". *Comercio exterior*. 41 (2) : 135-144, 1991.
- Fuentes K., Juan Alberto. "Compatibilidad entre la integración subregional y la hemisférica". *Revista de la CEPAL*. (45) : 107-128, 1991.
- García López, Blanca Lilia. "El comercio agropecuario y la integración de Centroamérica". *Comercio exterior*. 41 (1) : 61-67, 1991.
- Gutiérrez Haces, María Teresa. "Canadá : entre el libre comercio y las barreras interprovinciales". *Comercio Exterior*. 44 (1) : 72-78, 1994.
- Hecht, Laurence; Morici, Peter. "Managing risks in Mexico". *Harvard Business Review*. 71 (4) : 32-40, 1993.
- Hernández Peña, Patricia et. al. "Tratado de libre comercio y salud ambiental en México". *Salud pública de México*. 35 (2) : 119-131, 1993.
- ICAP. "Tratado de libre comercio de América del Norte". *Revista Centroamericana de Administración Pública*. (24) : 137-150, 1993.
- Izam, Miguel. Europa 92 y la economía latinoamericana. *Revista de la CEPAL*. (43) : 67, 1991.
- Latapi, Pablo. "Asimetrías educativas ante el TLC". *Comercio exterior*. 44 (3) : 199-204, 1994.
- Laursen, Finn. "Los países de la EFTA como agentes de la integración europea : la aparición del área económica Europea (AEG)". *Revista Internacional de ciencias administrativas*. 57 (4) : 41-55, 1991.
- Levy, Santiago; Wijnbergen, Sweder Van. "El maíz y el acuerdo de libre comercio entre México y los Estados Unidos". *El Trimestre Económico*. 58 (232) : 823-862, 1991.
- Levy, Santiago; Wijnbergen, Sweder Van. "Mercados de trabajo, migración y bienestar : la agricultura en el tratado de libre comercio entre México y los Estados Unidos". *El Trimestre Económico*. 60 (38) : 371-411, 1993.
- Loyola Campos, Alicia. "El grupo andino en la encrucijada". *Comercio exterior*. 42 (11) : 1032-1037, 1992.
- Lynch, Thomas D.; Sekwat, Alex. "Bloques comerciales regionales : implicaciones para la reforma de la administración pública en Estados Unidos". *Revista Internacional de ciencias administrativas*. 57 (4) : 21-39, 1991.
- Mármora, Leopoldo; Messner, Dirk. "La integración de Argentina, Brasil y Uruguay : concepciones, objetivos, resultados". *Comercio exterior*. 41 (2) : 155-166, 1991.
- Marum Espinoza, Elia. "La educación superior de México frente al TLC". *Comercio exterior*. 44 (3) : 205-210, 1994.
- McKinney, Joseph A. "Solución de controversias entre Canadá y Estados Unidos : implicaciones para México". *Comercio Exterior*. 44 (1) : 39-42, 1994.

- México. SECOFI. "Cronología de las negociaciones del tratado de libre comercio". *Comercio exterior*. 42 (9) : 865-871, 1992.
- Nichols, Nancy A. "From complacency to competitiveness : an interview with Vitro's Ernesto Martens". *Harvard Business Review*. 71 (5) : 163-171, 1993.
- Ramos Tercero, Raúl; Rosello, Juan. "La economía de las reglas de origen". *El Trimestre Económico*. 58 (231) : 481-496, 1991.
- Rhomarz, Mostafa. "La Unión Arabe del Magreb : la construcción de un área comercial y financiera". *Revista Internacional de ciencias administrativas*. 57 (4) : 101-136, 1991.
- Robinson, Sherman et. al. "Las políticas agrícolas y la migración en un área de libre comercio de los Estados Unidos y México". *El Trimestre Económico*. 60 (237) : 53-89, 1993.
- Rosas, María Cristina. "Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos: su importancia para México". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. 36 (144): 93-113, 1991.
- Serra Puche, Jaime. "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte". *Comercio exterior*. 41 (7) : 653-660, 1991.
- Sistema Económico Latinoamericano. "La iniciativa para las Américas : evolución y perspectivas". *Comercio exterior*. 42 (3) : 237-243, 1992.
- Tolchin, Martín; Tolchin, Susan. "Global strategies : Threats and US response". *The public manager*. 21 (4) : 40-43, 1993.
- Young, Leslie; Romero, José. "Crecimiento constante y transición en un modelo dinámico dual del Acuerdo de Libre Comercio de la América del Norte". *El Trimestre Económico*. 60 (238) : 353-370, 1993.

Libros y otros documentos

- Alegría Guillén, Alberto G. *Hablemos de integración*. San José : Universidad Latina de Costa Rica, 1990. s.p.
- Baldinelli, Elvio. *Exportar : el camino de los países que crecen*. Buenos Aires : El Ateneo, 1990. 162p.
- Banco Central de Costa Rica. *Principales estadísticas sobre las transacciones Internacionales de Costa Rica*. San José : Banco Central de Costa Rica, 1991. 48p.
- _____. *Principales estadísticas sobre las transacciones internacionales de Costa Rica*. San José : Banco Central de Costa Rica, 1992. 51p.
- Camacho, Edna. *Temas fundamentales de economía (una versión costarricense)*. San José : ANFE, 1992. 154p.

- Cambronero Cerdas, Juan Carlos; Madrigal Bonilla, Jorge A. y Pereira del Vecchio, Juan Carlos. *Algunas consideraciones acerca de la incorporación de Costa Rica al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*. San José : Banco Central de Costa Rica, 1989. 43p.
- CEPAL. *Centroamérica : algunos problemas de la integración económica : opiniones de empresarios*. México : CEPAL, 1990. 39p.
- _____. *Centroamérica : el camino de los noventas*. Guatemala : CEPAL, 1993. 130p.
- _____. *Centroamérica : evolución de la integración económica durante 1993*. s.l. : CEPAL, 1993. 39p.
- _____. *Centroamérica : productos tradicionales de exportación : situación y perspectivas*. s.l., 1993. 119p.
- _____. *Costa Rica : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 41 p.
- _____. *El Salvador : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 38p.
- _____. *Evolución de la integración centroamericana en 1992*. México: CEPAL, 1993. 45p.
- _____. *Evolución de las relaciones económicas entre Centroamérica y México : Información estadística*. s.l. : CEPAL, 1992. 101p.
- _____. *Evolución económica de América Latina y Centroamérica en 1989 : balance preliminar de la CEPAL*. Guatemala : INCEP, 1990. 91p.
- _____. *Guatemala : evolución económica durante 1991*. s.l., 1992. 55p.
- _____. *Guatemala : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 39p.
- _____. *Honduras : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 42p.
- _____. *Integración centroamericana frente a múltiples compromisos de negociación comercial*. s.l. : CEPAL, 1993. 37p.
- _____. *México : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 49p.
- _____. *Nicaragua : evolución económica durante 1993*. s. l. : CEPAL, 1993. 35p.
- _____. *Notas sobre la coordinación de las políticas del sector agropecuario de los países centroamericanos*. s.l. : CEPAL, 1990. 23p.
- _____. *Opciones para una estrategia de negociaciones comerciales externas de Centroamérica*. s.l. : CEPAL, 1993. 20p.
- _____. *Panamá : evolución económica durante 1991*. s.l. : CEPAL, 1992. 56.
- _____. *Panamá : evolución económica durante 1993*. s.l. : CEPAL, 1993. 42p.
- _____. *Reflexiones preliminares en torno a la reestructuración del*

- Mercado Común Centroamericano*. s.l.: CEPAL, 1990. 15p.
- _____. *República Dominicana : evolución económica durante 1993*. s.l. : CEPAL, 1993. 38p.
- _____. *Series cronológicas de Centroamérica*. s.l.: CEPAL, 1992. 125p.
- _____. *Tendencias recientes de los precios internacionales de los productos tradicionales de exportación de Centroamérica y principales repercusiones económicas*. s.l., 1992. 33p.
- Comunidades Europeas Comisión. *Estadísticas básicas de la comunidad*. 31a. ed. Luxemburgo : Oficina Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1994. 359p.
- Costa Rica. MIDEPLAN. *Costa Rica : panorama económico en 1989 y perspectivas para 1990*. San José: MIDEPLAN, 1990. 51p.
- FEDEPRICAP. *Declaración de San Salvador*. San José : FEDEPRICAP, 1992. 20p.
- _____. *Participación activa del sector privado centroamericano en la construcción de un nuevo esquema de integración económica : volumen I*. San José : FEDEPRICAP, 1993. 360p.
- Fondo Monetario Internacional. *Perspectivas de la economía mundial mayo 1993*. Washington, D.C. : FMI, 1993. 210p.
- Fundación Centroamericana por la Integración. *Acuerdos de los Presidentes de Centroamérica y Panamá (junio de 1990 a junio de 1992)*. San Pedro de Montes de Oca : ICAP, 1992. 95p.
- Gómez Saavedra, Eduardo. *Control total de la calidad : como una estrategia de comercialización*. Bogotá : Legis, 1991. 350p.
- Guerra-Borges, Alfredo. *Integración de América Latina y el Caribe : la práctica de la teoría*. México : UNAM, 1991. 253p.
- Halperin, Marcelo. *Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires, 1992. 506p.
- Herrera Amighetti, Carlos. *Negociaciones de Costa Rica en el marco del GATT*. San José : BCCR, 1990. 66p.
- Kreklewich, Robert J. *North American Integration : interplay of world order, state & production*. Ontario: CERLACA, 1991. 99p.
- Lachman Varela, Rubén; Olaso, María Isabel; Vallarino B. Melissa. *Opciones y dificultades de la integración económica de Panamá con el Istmo Centroamericano*. Panamá : APEDE, 1991. 357p.
- López Mora, Alvaro. *Flujos y tendencias del comercio internacional*. San José : FLACSO, 1992. 146p.
- México. SECOFI. *Tratado de libre comercio en América del Norte : acuerdos paralelos*. México : SECOFI, 1993. 58p.
- _____. *Tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. México : SECOFI, s.f. 54p.

- Monge González, Ricardo y González Vega, Claudio. *Política comercial, exportaciones y bienestar en Costa Rica*. San José : Academia de Centroamérica, 1994. 168p.
- Muñoz Giró, Juan E. *General equilibrium analysis of temporary terms-of-trade shocks in a developing economy : coffee in Costa Rica*. San José : Banco Central de Costa Rica, 1993. 336p.
- Noriega Morales, Guillermo. *Panamá : sus relaciones comerciales con los países centroamericanos y las posibilidades de mejorarlas o profundizarlas dentro del marco del Mercado Común Centroamericano*. s.l. : SIECA, 1990. p.v.
- Ossa, Alvaro De la. *Sistema de la integración centroamericana : crítica de la visión oficial*. San José, 1994. 175p.
- Palacio, Joseph O. *Socioeconomic integration of Central American immigrants in Belize*. Belize City : SPEAR, 1990. 40p.
- Reunión de los Gabinetes Económicos de los Países del Istmo Centroamericano : 5a. : 1993 : San José. *Acta*. San José : SIECA, 1993. 18p.
- Reunión de los Gabinetes Económicos de los Países del Istmo Centroamericano : 4a. : 1992 : Panamá. Comunicado de la IV Reunión de los Gabinetes Económicos*. Panamá : s.e., 1992. 18p.
- Reunión de Presidentes Centroamericanos : 15a. : 1994 : Guácimo, Limón. *Documentos*. Guácimo, Limón : s.e., 1994. p.v.
- Roose Venegas, Guillermo. *Proyecto Escuela Centroamericana de Aduanas*. San José : ICAP, 1992. 71p.
- Rosenberg, Mark B. *Cambios en el ambiente comercial hemisférico : oportunidades y obstáculos*. Santiago : FLACSO; LACC, 1993. 247p.
- Seminario sobre Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extra Regional en el Marco de la Nueva Integración : 1992 : San José. *Documentos básicos*. s.l. : s.e., 1992. s.p.
- Seminario sobre Facilitación del Comercio : 1990 : San José. *Informe final*. San José : s.e., 1990. 130p.
- SICA. Secretaría General. *Anuario de la institucionalidad regional*. [s.l. : s.e.], 1993. 79p.
- _____. *Sistema de la Integración Centroamericana : informe documentado*. s.l.; s.e., 1992. 149p.
- _____. *Sistema de la Integración Centroamericana*. San Salvador : s.e., 1993. 95p.
- _____. *Sistema de la Integración Centroamericana*. Tegucigalpa : s.e., 1992. 54p.
- SIECA. *Estado actual de los instrumentos jurídicos de la integración económica centroamericana*. Guatemala : s.e., 1990, s.p.
- Taylor Dormond, Marvin. *Aspectos financieros del comercio internacional*. Tegucigalpa, D.C. : BCIE, 1991. 15p.

Tsunekawa, Keiichi. *NAFTA's impact on Japan*. Washington, D.C. : Woodrow Wilson Center, 1994. 47p.

Villanueva S., Marlene. *Estimación de una función de importaciones trimestral para Costa Rica*. San

José : Banco Central de Costa Rica, 1992. 74p.

Wilmore, Larry y Máttar, Jorge. *Re-conversión industrial, apertura comercial y papel del Estado en Centroamérica*. Tegucigalpa : BCIE, 1993. 22p. Δ

Lineamientos para los colaboradores de la Revista Centroamericana de Administración Pública

SUGERENCIAS PARA LA PRESENTACION DE ARTICULOS, CON EL PROPOSITO DE ORIENTAR A LOS COLABORADORES DE LA REVISTA CENTROAMERICANA DE ADMINISTRACION PUBLICA QUE EDITA EL INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION PUBLICA, ICAP.

La Revista Centroamericana de Administración Pública, es una publicación semestral del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, con sede en San José, Costa Rica. Su propósito consiste en promover una mejor comprensión de los asuntos gubernamentales y de la Administración Pública. Con este fin, publica los resultados de investigaciones originales y estudios comparados de interés regional, en forma de artículos firmados, cifras e información documental destinadas a facilitar perspectivas y antecedentes sobre la actualidad y los fenómenos novedosos; así como reseñas de libros de reciente aparición en esta materia.

El propósito de la Revista es el de publicar la mejor selección del material pertinente y relevante a las áreas del conocimiento que más frecuentemente apoyan los trabajos académicos, políticos y técnicos de esa especialidad de las ciencias sociales denominada Administración Pública, que a la vez sean de interés particular para la región centroamericana. Para permitir la mayor profundización posible en los trabajos de los eventuales colaboradores, se aclara que las opiniones expresadas en los artículos no tienen que reflejar necesariamente la política de las entidades para las cuales trabajan, así como tampoco la orientación del Instituto Centroamericano de Administración Pública –ICAP–, o la Editora de la Revista Centroamericana de Administración Pública.

Esta Revista es la única publicación a nivel regional especializada en Administración Pública, está incluida en varios índices bibliográficos de circulación mundial y en bancos electrónicos de datos.

Además de su papel central en la educación y de su objetivo fundamental de proveer un medio de difusión de la información concerniente a las instituciones gubernamentales; realiza esfuerzos para promover la excelencia en la preparación de los manuscritos para publicación. Así las orientaciones aquí contenidas son producto del ajuste para cumplir con los requisitos internacionales de publicaciones de las ciencias sociales:

- o Los artículos deben enviarse a la Editora de la Revista en original y una copia. Se reciben trabajos en diskete (programas *Word 6.0*, *PowerPoint 3.0* ó *4.0* bajo *windows*), con su correspondiente documento impreso. La extensión máxima es de cuarenta páginas a doble espacio y en tamaño carta. En casos especiales, el Comité Editorial acepta trabajos más extensos según la importancia del tema.
- o Si el artículo incluye gráficos, diagramas, cuadros estadísticos o cualquier otro anexo, se deben suministrar originales suficientemente nítidos para el proceso de edición.
- o De acuerdo con la naturaleza de los artículos y documentos presentados, éstos pueden ampliarse con anexos, cuya incorporación dependerá del criterio del Comité Editorial.
- o Toda colaboración debe estar acompañada de un resumen de contenido en que se presenten las ideas más significativas del artículo. Además debe adicionarse una nota en la que aparezca el nombre completo del autor, su afiliación institucional, y una síntesis de su hoja de vida en la que se destaque su preparación académica y experiencia profesional.
- o Con respecto a los artículos y documentos enviados para su publicación merecen especial atención las notas al pie de página y la bibliografía al final, para lo cual, se deben seguir las normas internacionalmente aceptadas sobre presentación de informes científicos. Las notas deben limitarse a las estrictamente necesarias; se encarece revisar cuidadosamente las citas al pie de página y al final del texto.
- o Cada autor tiene derecho a recibir (5) cinco ejemplares del número de la revista en la cual aparezca su contribución:
 - o Pueden presentarse revisiones bibliográficas, ensayos, casos, trabajos de investigación, no sometidas anterior o simultáneamente a publicación en otra fuente.
 - o Podrán someterse a consideración, artículos o documentos presentados en reuniones o congresos siempre que se indique el evento.
 - o Asimismo, se podrán presentar trabajos basados en tesis de grado, monografías u otras ponencias de carácter académico que no hayan sido objeto previo de publicaciones en revistas o libros.

El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o no los trabajos sometidos para su publicación y recurre a especialistas en el campo, para complementar sus criterios. La decisión final del Comité Editorial es inapelable.

Todos los trabajos aceptados para su publicación, pasan a ser propiedad de la Revista y una vez publicados no podrán ser reproducidos en libros o revistas sin el consentimiento formal del ICAP. No se devolverá el manuscrito al autor, quien debe guardar copia, ya que la Revista no se hace responsable de daños o pérdidas del mismo

Δ